



رفيق الحريري
الحاضر الدائم

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 339 / Year 29 / March 2008

آذار / مارس 2008 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 339



شهر الإستحقاقات



مها الغنيم:
الشراكة
مع الخارج



المصارف في لبنان:
ترتيب 2007



نائب رئيس "IFC":
إهتمام خاص بالسعودية



جوزيف عون
أول رئيس عربي
لجامعة أميركية

ISSN 1991-2404

03



9 771991 240003



nakheel.com

Dubai Waterfront (2007/101)

مدينة جديدة تبصر النور بضعف مساحة هونغ كونغ.



WATERFRONT

لخيل.. إحدى الشركات الرائدة عالمياً بتطوير العقارات، تبني أحد أكبر المشاريع في العالم. ووترفرونت، مشروع تطويري جديد يبصر النور على مساحة ١٤٠ مليون متر مربع، ليوازي ضعف مساحة هونغ كونغ.

إنها وجهة تحضن ١,٥ مليون إنسان من حول العالم. يقع المشروع غرب مدينة دبي وبالقرب من منطقة حركة مركزية ومرافئ عالمي المواصفات وبالقرب من أكبر مطار في العالم لتساهم هذه المرافق الحيوية يجعل هذا المشروع وجهة هامة من حيث التسهيلات.

لقد تم إنجاز ربع أعمال البنى التحتية حتى الآن، ويستمر العمل على إيقاعه السريع ليصبح في المستقبل القريب نقطة ارتكاز أساسية للتجارة العالمية ومركزاً للتسوق والعيش على شاطئ البحر.



NAKHEEL



THE WATCH. RECONSTRUCTED.

C1

WHAT OTHER WATCH HAS A 3.3 MM THICK SAPPHIRE CRYSTAL? WHAT OTHER WATCH HAS 7 SIDE SCREWS FOR GREATER STRUCTURAL STRENGTH? WHAT OTHER WATCH HAS A DISTINCT 3 LEVEL DIAL? WHAT OTHER WATCH HAS A CASE MADE OF 53 ELEMENTS THAT STANDS 16.7 MM TALL? WHAT OTHER WATCH HAS A FORMULA FOR THE ULTIMATE CONSTRUCTION?

CONCORD
كونكورد

WWW.CONCORD.CH

الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، مجوهرات المسعود | الكويت: شركة مركز معرفي للمجوهرات
المغرب: كليستا | المملكة العربية السعودية: مجوهرات بركات، الكوهجي | سوريا: الزّمن | قطر: المجوهرات الأميرية
لبنان: محلات كوهينور | مصر: فيليبوتير بالاس | مملكة البحرين: مجوهرات ثقي المديف

الشركة العربية للمصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APPICO S.A.L. Publishers

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س • 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • العراق 25 درهما • 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 \$

الدول الأوروبية 80 Euro

الدول الأمريكية 100 \$

الدوائر الحكومية والهيئات 150 \$

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطباعة
طباعة: شمس للطباعة والنشر ش.م.ل.

يحتفل شهر مارس الحالي بجملة من الاستحقاقات التي يستحقها في ضوء مسار التطورات في المنطقة خلال الفترة المقبلة. ويبدو ان الخيارات ستكون بين السعي والأسوأ، أي بين السيناريو الأكثر تشاؤماً والمتمثل في اتجاه الأوضاع إلى انفجار كبير يأخذ شكل حرب أو حروب محدودة واضطرابات، وبين السيناريو الأكثر تفاؤلاً المتمثل في استمرار حال الستاتيكي ولكن مع إضافة جرة أكبر من التأزم السياسي. وفي كلتا الحالتين فإن الخاسر الأكبر هو مشروع الازدهار والرخاء والتنمية الذي بلغ أبعاداً غير مسبوقة في دول الخليج، وبدأ بالانتشار نحو الدول العربية الأخرى. ولذلك فإن التطورات السياسية التي تنتج الحروب والاضطرابات وبالتالي الدمار والتخلف، بدأت تفرض نفسها على أغلفة "الاقتصاد والاعمال"، إلى جانب تطور نمو الاقتصادات العربية وقطاعات الأعمال وقصص نجاح الشركات العربية مثل "جلوبل"، حيث تضطلع هذه الشركات بدور رئيسي في إنتاج ونشر الازدهار والرخاء في مختلف دول المنطقة. يضاف إلى ذلك دور هذه الشركات في تعميق اندماج الاقتصادات العربية وقطاعات الأعمال بالاقتصاد العالمي بما يعزز قوة هذه الاقتصادات وتلك القطاعات، وهو ما نجحت في تحقيقه "جلوبل" وعدد كبير من الشركات العربية التي تحولت خلال فترة قصيرة إلى شركات إقليمية بل ودولية.

ولما كان النجاح والازدهار والرخاء، هو حالة عامة، فإنه يشمل من دون شك الدول والمجتمعات والشركات وصولاً إلى الأفراد. ويمثل جوزف عون الذي أجرت "الاقتصاد والاعمال" حواراً شاملاً معه، نموذجاً للنجاح على المستوى الفردي، وتعبيراً عن قدرات المواطن العربي، فقد تبوأ منصب رئاسة جامعة نورث إيسترن في أميركا ليكون بذلك أول عربي يتولى رئاسة جامعة كبرى في أميركا الشمالية عموماً.

كما يتضمن العدد مجموعة متنوعة من المواضيع والتحقيقات عن قطاعات الأعمال في دول عربية. كما يتضمن متابعة للمؤتمرات التي تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، حيث سيتم نهاية شهر مارس الحالي تنظيم مؤتمر عن "الاستثمار السياحي والعقاري في اليمن"، يليه في شهر أبريل "ملتقى عمان الاقتصادي".



هذا العدد

ECA ALEXANDRIA

افتتاحية

8 رفيق الحريري: الحاضر الدائم

اقتصاد وأعمال

- 6 IFC: الأولوية في السعودية للسكن والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
20 عاصفة الأسهم تصيب إصدار "إعمار" في الهند
24 "شعاع كابيتال": الشراكة مع "أورايون" تعزز قيادتها لسوق الخدمات المالية
30 "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم"

- 46 سلسلة شركات وحصص تنتقل "جلوبل" إلى العالمية
50 رئيس مجلس إدارة "جلوبل" مها الغنيم: مرحلة الشراكة مع مستثمرين عالميين
58 شهر الاستحقاقات

مقابلة

- 62 رئيس جامعة نورث إيسترن جوزيف عون: التعليم في أميركا متفوق
لأنه يقوم على المنافسة والتنوع

المصرفية

- 68 بيت التمويل الكويتي: أسواق جديدة وشركات مع مؤسسات عالمية
72 ستاندرد تشارترد - أبو ظبي: تركيز على قطاع التجزئة
74 بورصة تونس: نشاط لا يعكس الإمكانيات

اقتصاد عربي

- 86 11.1 مليار دولار استثمارات أجنبية في مصر
90 "كيان السعودية": مركز نقل "سابك" الاستراتيجي
96 "أعيان العربية القابضة": 4 أذرع كويتية في السوق السعودية
102 المشاريع الصغيرة في الكويت: دعم حكومي من دون نتائج
106 المصارف في لبنان: ترتيب 2007

مؤتمرات

- 118 ملتقى أبوظبي الاقتصادي الثاني: أبوظبي بوابة المنطقة

نامين

- 130 "الغالويدز": أول شركة وساطة تكافل في السعودية
132 "أسيج" السعودية تستعد للمنافسة

سباحة

- 136 الهيئة العليا للسياحة في السعودية: إطلاقاً 20 فرصة استثمارية جديدة

معلوماتية واتصالات

- 146 اندماج الإعلام والاتصالات يفتح آفاقاً جديدة للنمو
148 ترقب منافسة حامية على رخصة الهاتف الثابت في مصر

35#34 **DHL**



86



20



68



24



30

اختيار جورج كلوني.



Ω
OMEGA
swiss made since 1848



لارس ثاينيل ومدير "IFC" في السعودية وليد بن عبد الرحمن المرشد

من هذه الخطوات؛ بحسب ثاينيل، "والتي تؤكد على اهتمام مؤسسة التمويل الدولية الكبير بدعم قطاع الإسكان في السعودية، قيامنا بالمساهمة بمبلغ 100 مليون ريال في تأسيس الشركة السعودية لتمويل المساكن "سهيل"، المتخصصة بالتمويل الإسكاني المتوافق مع الشريعة الإسلامية، بالشراكة مع "دار الأركان" و"الشركة العربية الوطنية"، "شركة مملكة التأسيس".

إلى ذلك، "قدمت "IFC" دعماً اثنتانياً بقيمة 100 مليون ريال لـ "شركة مملكة التأسيس" لإصدار صكوك إسلامية مدعومة بالأصول والرهن في أسواق المال العالمية، ويُعدّ الإصدار الأول من نوعه في منطقة الخليج العربي. كما منحت المؤسسة بنك "ساب" -مراجعة طويلة الأجل قيمتها 188 مليون ريال ومدتها 12 عاماً لزيادة محفظة تمويل الإسكان لدى البنك".

يُشير ثاينيل إلى "أن أسواق التمويل الإسكاني ما زالت محدودة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً والسعودية بشكل خاص، ويستثمر بالعمل مع شركائنا في المنطقة والمملكة لتعصية هذا القطاع، وإيجاد الآليات المناسبة لكل سوق". لافتاً إلى "أن "IFC" لا تُقدّم تمويلًا فحسب، بل توفر خبرات وتجارب دولية في مجال التمويل الإسكاني، حيث يساعد النهج الذي نتبعه في بناء المؤسسات وزيادة الاستثمارات ودعم البنية التحتية والقانونية للأعمال".

القطاع الآخر الذي توليه "IFC" العناية القصوى في المملكة والمنطقة هو دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMBs)، ويُشدّد ثاينيل على "أهمية زيادة فرص حصول هذه المؤسسات على تمويل، نظراً لما تسببه في خلق فرص العمل للشباب السعودي وتعزيز التنمية الاقتصادية. إلا أن احتياجاتها المالية لا يتّفق دائماً بالقدرة الكافية من قبل المؤسسات المالية المحلية المعنية، ما يعرقل قدرتها على النمو".

وتُضيف: "تحقق المحافظ الاستثمارية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لدى البنوك أرباحاً أعلى من المحافظ المصرفية الأخرى، غير أن العديد من المصارف تتعامل بحذر شديد مع هذا القطاع بسبب مخاطره القائمة. وهنا يأتي دور "مؤسسة التمويل الدولية" التي تقوم بمساعدة البنوك في التعامل مع إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة بطريقة يُمكنهم من إدارة المخاطر المحتملة. ■

نائب رئيس "IFC": الأولوية في السعودية للسكن والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تجاوزت الاستثمارات المباشرة لـ "مؤسسة التمويل الدولية" (IFC) في السعودية مبلغ 500 مليون ريال العام 2007، كما وصل تمويل المؤسسة للشركات السعودية التي تتوسّع خارج سوقها إلى نحو 1,4 مليار ريال... "وستستمر بالنمو وتبني التزامنا تجاه شركائنا الراسخة مع المملكة وتنمية القطاع الخاص فيها"، كما يقول نائب الرئيس التنفيذي "IFC" لارس ثاينيل.

وعتبر "أن هذه الاتفاقية مهمة جداً كمحفزة لإيجاد الحلول للمشكلة الإسكانية في المملكة، إلا أنها ليست الحل بذاته، فالحاجة هائلة للحصول على مساكن إذ تُقدّر بمليون وحدة سكنية خلال السنوات العشر المقبلة، ويجب القيام بسرعة بخطوات مُثابرة لولاكبتها".

بلغت مساهمة مكتب الرياض لسنة المالية 2007 نحو 1,2 مليار ريال، بنسبة تفوق 25 في المئة من إجمالي استثمارات "IFC" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا البالغة 4,5 مليارات ريال. "وقد تركّزت استثمارنا في السعودية على قطاعات التمويل الإسكاني والشاميين والتأجير التمويلي".

IFC 2007

خصصت "مؤسسة التمويل الدولية" تمهيداً بقيمة 8,2 مليارات دولار للسنة المالية 2007، فضلاً عن تعبئة 3,9 مليارات دولار إضافية من خلال القروض المشتركة والتمويل الهيكلي، لنحو 299 مشروعاً استثمارياً في 69 بلداً. كما قدمت خدمات استشارية في 97 دولة حول العالم. وبالنسبة لدعم المؤسسات المالية تحديداً، شهدت استثمارات "IFC" في مثل هذه المؤسسات، في مدى الأعوام الخمسة الأخيرة، زيادة قدرها خمسة أضعاف لنصل إلى ملياري دولار تقريباً العام الماضي. وفي العام 2006 وصل عدد القروض التي منحتها هذه المؤسسات المالية المدعومة من "IFC" إلى نحو 9 ملايين قرض بقيمة إجمالية تفوق 96 مليار دولار.

يرى ثاينيل "أن قرار مجلس الوزراء السعودي، مؤخراً، القاضي بالتعجيل بإصدار نظام الرهن العقاري ووضع التشريعات والأنظمة الضابطة له، خطوة إيجابية وغاية في الأهمية لتنمية السوق العقارية وقطاع التمويل الإسكاني تحديداً. وهو يشير إلى توثيق "IFC" إنشاقية، برعاية وزير المالية، د. إبراهيم العساف، مع صندوق الاستثمارات العامة والمؤسسة العامة للقواعد و"المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية"، لتحشيط قطاع تمويل شراء المساكن للمواطنين، وهي تخصص على تقديم المؤسسات الأربع التماسوي تمويل طويل الأجل لمؤسسات التمويل الإسكاني السعودية الرخصة من "مؤسسة النقد العربي السعودي" (ساما) بمبلغ إجمالي قدره 4 مليارات ريال.

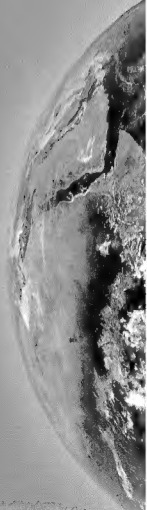
القدرة على الريادة



نحن نؤمن بالقدرة البشرية على تحقيق ما يحلمون به. ولذا نحن نقدم الخدمات
المستشارية والتدريبية للشركات والمؤسسات في جميع المجالات
المالية والإدارية والتسويقية والهندسية والبيئية والبنائية
والصحية والبيئية والبنائية والهندسية والبيئية والبنائية

والصحية والبيئية والبنائية والهندسية والبيئية والبنائية
والصحية والبيئية والبنائية والهندسية والبيئية والبنائية
والصحية والبيئية والبنائية والهندسية والبيئية والبنائية
والصحية والبيئية والبنائية والهندسية والبيئية والبنائية

www.alqudraholding.ae



رفيق الحريري الحاضر الدائم



سيذكرني قومي إذا جد جدّهم

وفي الليلة الظلماء يفقد النور

كان هذا البيت الشهير لـ ابن الرومي لسان حال الرئيس الشهيد رفيق الحريري وهو ينظر من مقامه العلوي إلى ما آلت إليه حال لبنان بعد ثلاث سنوات من اغتياله الغابر في 14 فبراير من العام 2005. نعم جميع اللبنانيين العاقلين يذكرون اليوم الحريري ويكتشفون حجم الفراغ الهائل الذي خلفه اغتيال هذا الرجل العملاق في عز مسيرة لبنان نحو التعافي والبناء والعونة إلى خريطة الأمم المتحدة. اللبنانيون ومعهم العالم بأسره يكتشفون اليوم أن الهدف البعيد من اغتيال الحريري لم يكن إزالة رجل بل إزالة لبنان الذي كان أخذ يتعافى بصورة عجابية وسريعة بقيادته الخلافة وحيوية شعبه للتميزة. نعم فاجأ الحريري القوى التي استحدثت الحرب الأهلية في العامين 1975 و1976 عندما استطاع ويسرعة مدعشة وضع الأسس لوحدة لبنانية جديدة كمسوت المتلريس

والمواجه وأعاتت توحيد البلد على قاعدة الإيجابيات والأمل والطموح الجامع للعيش الكريم والازدهار والسلام. كان البلد بعد سنوات الكرامة والشحن العائلي وانهاير هيبة الدولة بحاجة ماسة إلى قائد وطني يجمع ويثيق به الجميع ويفوضه بالتالي أمر إعادة البناء والملمة أطراف الكيان ووضع القطار على السكة من جديد. ولم يوجد في لبنان يومها إلا رجل واحد يمكنه إنجاز تلك المهمة التاريخية هو رفيق الحريري. وقد سبقت سمعة الحريري ونجاحه وعزمته الجبارة قدومه إلى لبنان لتسلم أول حكومة حقيقية لمرحلة ما بعد الطائف، حتى كان كافياً الإعلان عن تكليفه بالمهمة إعادة الاستقرار لليرة اللبنانية التي تحسنت بصورة دراماتيكية في أيام لتستقر على سعر الصرف الذي ما زلنا نعرفه اليوم. وقد استطاع لبنان بغضل الحريري وإنجازاته وثقة العالم به المحافظة على النقد واستقراره رغم توالي الأزمات على البلد، والتي كان الحريري "الإطفاشي" الدائم لها وصاحب الباع والوزن الدوليين اللذين مكّنه من استيعابها.



سعد الدين الحريري

والإعمارية للبلد، كما سيؤكد في الوقت نفسه أحد أهم مصادر المهارات اللبنانية التي انطلقت للعمل في الخارج سواء في الخليج أو في البلدان الصناعية المتقدمة.

الذي قرر إزالة الحريري كان واضحاً إناً في كونه لم يستهدف الرجل فقط، بل كان يستهدف مشروع لبنان الجديد والعروبة التقدمية المنفتحة على العالم، وفي الوقت نفسه الإسلام المعتدل الحضاري الذي يستطيع التحاور بأرقى المستويات مع دول العالم وقادته السياسيين والروحانيين أيضاً. والهجوم، ينظر اللبنانيون إلى الشوارع المسახبة والعصبيات

الاجلالية النطلت من عقابها وصناعة التهريض التي تسعى لتدمير كل ما تم بناؤه بصبر وتضحيات، فيكتشفوا كم هم في حاجة إلى مثال الرئيس الحريري وإنسانيته وتسامحه وحسه الوطني الجامع. وهم يريدون القول في مسامراتهم وإحاديثهم "لو كان الحريري موجوداً لما حدث كل ذلك لأنه كان سيجد السبيل لطمان الجميع وتهدئة الخواطر ودفن الجميع إلى مواقف الإيجابية والحوار والثقة بالأخر".

أما في غيابة فقد انطلقت موة كبيرة يبحث البلد عن يسدها الآن. وما هي الأنظار تصبو إلى حريري آخر فيه سر شخصية أبيه الجذابة وتكوينه الحضاري الواسع وصبره ورويته الإيجابية التي تشدد دوماً على التلاقي وعدم جعل الخلافات تحجب نواحي الانفتاح والمصالح المشتركة بين مختلف الأفرقاء. لقد تسلم سعد الحريري مهمات جساماً من دون أي استمداد لكنه أثبت وفي وقت قصير نضجاً متزايداً وحكمة وخبرة تسمم بالقول أنه استطاع توفير استمرارية كاملة في النهج الحريري الذي رسخه الرئيس الشهيد. واللبنانيون يتطلعون بأطبع إلى الوقت الذي يمنح فيه سعد الحريري الفرصة الحقيقية لمناخبة ما بدأه الأب المؤسس ووضع كل طاقاته وخبرته التي استفادها من إدارة المشاريع والأعمال المتنوعة في ورشة إنهاض البلد من عثراته ووضع مجدداً على سكة النمو والتألف الوطني والتقدم والازدهار. ■

"الاقتصاد والأعمال"

لقد فاجأ الحريري خصومه السياسيين بالسعة التي تمكن بها من إحياء الأمل بقيامه البلد وعودته ليكون أحد أكثر الأوطان حيوية وإسهاماً في تقدم المنطقة وقيمتها الديموقراطية والتسامحية. فاجأهم ربما لأنهم استخفوا في البدء بقدرته وستراتيجيته العبدية واعتقدوا أن في الإمكان استنزافه في المشكلات الداخلية والصراعات العقيمة بحيث ينتهي به الأمر إلى ترك مهمته والتخلي عن أحلامه أو الرضوخ إلى تركيبة الأمر الواقع والقبول بالحدود الموضوعة لأهل الحكم في لبنان. لكن هامة الحريري وحيثياته بدأت تظهر مع الوقت، وقد تأكد أن إقامة الرجل

وأمناداته وقوته متعددة الوجوه أكبر بكثير من أن يهجر عليها في سجن ذهبي أو أن ترتفع عن المضي في الطريق الذي رسمه الرجل لنفسه ولأجيال لبنان من بعده. بسبب تلك المعارضة الشرسة لأحلامه النيرة ورويته الطموحة للبلد انقلب مشروع الحريري مع الوقت إلى سباق بين المستقبل وخيارات التهريض اللبناني وبين قوى الإعاقة وجر البلد إلى الوراء بشتى الطرق وتحت مختلف الأعداء. واتضح في وقت ما أن الحريري أصبح يتحمل منفرداً تقريباً وزن تلك المواجهة مع تدين بعشرات الرؤوس يفتش الثيران على كل عمل من أعماله أو مبادئة من مبادراته الهادفة لإحياء البلد الذي أصبه.. حتى الشهادة.

نجاح الحريري في مهمته إلى حد كبير، لأنه كان يعرف اللبنانيين ويعرف صلابتهم وعنفوانهم وفترتهم الخلاقة على ركوب المصاعب واحتمال الخسائر ثم البناء من جديد. وقد راهن الحريري على مخزون الحموية اللبنانية بأن ضرب هو نفسه المثل الأعلى لما يمكن للبناني أن يفعله عندما يكون حراً وعندها نتاج له الفرس. وقد كان منذ اليوم الأول لعودته إلى لبنان (وحتى قبل عودته) لولياً للحركة وقوة عقلية وعاطفية منبذعة بصورة هائلة. وقد ضرب الحريري المثل الأعلى أيضاً عبر برنامجه الشهير الذي أدى إلى اجتعات أكثر من 30 ألف طالب لنيل التخصصات الجامعية العليا في أفضل جامعات لبنان أو الجامعات الأجنبية. وهذا الجيش من المهارات والطاقات سيلعب في ما بعد دوراً رئيسياً في النهضة الاقتصادية

ذكي أم واقعي أم كلاهما؟

لا مجال للمساومة

سيارة Audi A8 الجديدة والمطورة لا تعترف بالضيول الوسطى بل بالإنهاء النهائي على كافة المستويات. تصمم بقصورتها الداخلية بفرادة مثالية بين الفخامة الراقية والتفانيات المستخدمة بذكاء. تدمج بين السطح البيمي المتعدد الوسائل الإعلامية، A/VH٢٥ والمثبت في السيارة بشكل ملائم للغاية. يقوم على نظام صوتي تيتاني لتتمكّن من استخدامه بسهولة فائقة. والتنقيص في تناعم مثالي بين القيادة وكافة المميزات البسيطة ومع نظام التعتير الوراثي الإلكتروني للتفاعلي. نظام امتصاص الصدمات المتكثف النظام الهيدروليكي المطور والطعام الصوري المعزّز، مما لا شك فيه أن سيارة



الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي: شركة علي وأولاده د.م.م. هاتف: ٩٧١ ٢ ٦٦٥٨٠٠٠ - دبي: النابودة للسيارات د.م.م. هاتف: ٩٧١ ٤ ٣٤٧٥٩١١ • الأردن: شركة ثقل للسيارات، عمان، هاتف: ٥٨٢٠٧٣٩ ٦ ٩١٢ • البحرين: مركز Audi البحرين، ستره، هاتف: ١٧٤٥٩٩٣٣ ٩٧٣ • الكويت: شركة فزاد العامر وأولاده للسيارات د.م.م. هاتف: ٨١١١١٨ ٩٦٥ • المملكة العربية السعودية: ساماكن، جدة، هاتف: ٦٨٣٢٠٠٠ ٩٦٦ ٢ - الخبر، هاتف: ٨٥٨٨٨٥٥ ٩٦٦ ٣



الرياض، هاتف: +٩٦٦ ١ ٤٦٦٠٠٤٤ • اليمن، شركة الأحول للتجارة العامة التضامنية، هاتف: +٩٦٧ ٤٤٣٦٥٨ • سوريا، شركة كركور للتجارة، دمشق، هاتف:
 +٩٦٦ ١ ٥٦٠٥٥٥ • عمان، سيارات الوطنية ش.م.م، هاتف: +٩٦٨ ٢٤٥٧٣٧٥٥ • لبنان، مؤسسة ف. إ. ككتانه (ككتانه إلهوان)، ش.م.م، بيروت، هاتف: +٩٦٦ ١ ٥٦٠٥٥٥



الرئيس بن علي يطعم علي نصمحي "مدينة الورد" من يوسف الخويس، وبدا إلى جانبه الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان والمستشار الأول لدى الرئيس سليم التلاوي

مفطاة باليهاء، الأمر الذي استوجب دراسات لمدة سنتين قامت بها شركات دولية متخصصة، ويتوقع أن تتواصل عملية الانجاز على مدى عقدين من الزمن، لكن على مراحل أولها لمدة 5 سنوات، وتشمل 300 هكتار تقام عليها اللجنبة الرياضية والصحية ووحدات سكنية وموانئ ترفيهية بكلفة تصل إلى 3 مليارات دولار.

للعرف أن شركة "المعبر الدولية" تأسست قبل نحو سنة بمساهمة من كبريات شركات التطوير العقاري في إمارة أبوظبي، وهي "الدار" و"صروح" و"ريم للاستشارات"، "ريم الدولية" وشركة "القدرة القابضة". ويبلغ رأس مال "المعبر" 150 مليون دولار ويتوقع أن يتضاعف قريباً، ومقرها أبوظبي، وهي تعمل على تطوير مشاريع عدة في كل من الغرب وليبيا وكازاخستان والسودان وبلازوريا وماليزيا ومصر.

ومن المرتقب أن تبدأ شركة "المعبر الدولية" بالعمل في مشروع في الرباط تبلغ كلفته 1,7 مليار درهم مغربي تحت اسم "باب البحر".

فيها على عملهم وعلى جميع الامتيازات التي يتمتعون بها. والعرفون أن "مجموعة الوكيل" هي واحدة من المجموعات الاقتصادية التونسية الكبرى التي تنشط في ميادين الفلاحة والصناعات الثقيلة وتكنولوجيا الاتصال والمعلوماتية والمهن للفصل بالبيئة والتجارة العالية والهندسة الميكانيكية والاستشارة وقطاعات أخرى.

وكان محمد الوكيل أسس المجموعة قبل بضعة عقود، وعمل على تطوير نشاطها لاسيما بعد تولي ابنائه للسؤولية إلى جانبه، لتصبح من أهم المجموعات التونسية ذات النشاط الخارجي، حيث توسعت عملياتها نحو البلدان المجاورة والبعيدة، من خلال اتصالات شراكة مع مؤسسات أجنبية وبرامج تصدير نحو أسواق عدة كالجناز والمغرب وليبيا والسودان وموريتانيا.



بسم الوكيل

المعبر الإماراتية تنشي

"مدينة الورد" في تونس بـ 10 مليارات دولار

تتخذ شركة "المعبر الدولية" مشروعاً استثمارياً كبيراً في منطقة أريانة شمال العاصمة التونسية، هو عبارة عن مدينة طبية للعلاج السياحي تضم مرافق سكنية وتجارية وسياحية وتحمل اسم "بلاد الورد".

وأطلع الرئيس التونسي زين العابدين بن علي على مكونات المشروع من خلال مجسم عرضه العضو المنتدب في شركة "المعبر" يوسف الخويس، بحضور وزير خارجية دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان الذي زار تونس مؤخراً. وبأبدي الرئيس بن علي اهتماماً بخصائص للمشروع الذي تعهد المستثمر بمعالجة "السبخة"، وهي المنطقة المغيرة باليهاء في أريانة، مع المحافظة على النظم البيئية للمنطقة، واحترام الطابع المعماري التونسي.

وأعتبر يوسف الخويس موافقة بن علي بمثابة الإشارة لإطلاق مرحلة التنفيذ، لاسيما أن مذكرة تفاهم وقعت مع الحكومة التونسية في ديسمبر الماضي، وقال الخويس: "إن هذا للمشروع سيحول "السبخة" من مصب الفضلات إلى مدينة فخمة ورائية".

وأوضح الخويس، في ندوة صحفية شارك فيها المشرف على المشروع حمزي عوران، ومصمم لاري بويوس، أن للمشروع يقع على مساحة 5 آلاف هكتار، وستصل تكلفته إلى نحو 10 مليارات دولار، وهو مشروع فريد من نوعه في جنوب المتوسط، سيكون عبارة عن مدينة عصرية متكاملة، فيها مدينة صحية من طراز دولي، ومرات مائية داخلية، ومرافق سياحية وسكنية، متزجها منشآت رياضية ومراكز تجارية للتسوق والأعمال، إضافة إلى مواقع الترفيه والمساحات العامة.

وأضاف: "أطلقنا على المشروع إسم "بلاد الورد" اقتباساً من الإسم القديم لمدينة أريانة الشهيرة بورودها ومناخها الجميل. وسيوفر المشروع عبر ممراته المائية الداخلية نحو 50 كلم من الشواطئ. ويعتبر المشروع تدمية كبيراً لأنه سيبنى على أرض

"مجموعة الوكيل التونسية"

تتملك شركة المعامل الآلية بالساحل" (AMS)

في إطار برنامج خفصصة المؤسسات العامة في تونس، وقعت "مجموعة الوكيل"، خلال حفل رسمي في مقر الوزارة الأولى في العاصمة التونسية، على اتفاق لشراء كتلة أسهم تمثل 90,7% من لثة من رأس مال شركة "المعامل الآلية بالساحل"، المملوكة من الشركة التونسية للبنك، أحد أهم المصارف التونسية التابعة للقطاع الحكومي. وبذلك، انضمت شركة "المعامل الآلية بالساحل" إلى "مجموعة الوكيل"، وهي شركة تختص بجهيزات توزيع المياه في المباني والأدوات المنزلية للمطابخ من الينوكس، وهي حاصلة على شهادة الإيزو 9001 -مطابق للمواصفات.

وستتولى "مجموعة الوكيل" استغلال خبراتها لتطوير منتجات "المعامل الآلية بالساحل" اعتماداً على مخطط يبدأ تنفيذه قريباً ويهدف إلى تطوير الإنتاج كما ونوعاً، كما أعلنت المجموعة أنها لن تطبق أي مخطط اجتماعي داخل المؤسسة بل سيحافظ العاملون



أمرنا
من نظر البحر
موارد جديدة
في نظرتنا.

Investment Banking • Private Banking • Asset Management

نحن نرى الأشياء بمنظور مختلف، ما يمنحنا قدرة تعزيز فوائد عملائنا، فمن خلال اعتمادنا على تجاربنا وخبرتنا عالمياً، نقدم لعملائنا إمكانيات لتحقيق فرص جديدة، ذلك هو ما يمكننا منذ عام ١٨٥٦، للحصول على معلومات مفصلة، يرجى الاتصال بنا في دبي على الرقم ٠٠٠ ٣٦٢ ٩٧١+ أو زيارة الموقع www.credit-suisse.com

CREDIT SUISSE

رؤى جديدة للخدمة المصرفية.

Credit Suisse كريديت سويس (فرع دبي) مرخص بخاضع لتعليمات سلطة مركز دبي المالي، إن كافة المنتجات والخدمات المالية مقدمة حصرياً لعملاء الاستثمارات على أن لا تقل عن مليون دولار أمريكي، ولديهم المعرفة المالية الكافية للتعامل مع الأسواق المالية في مجال الاستثمارات.

قطر طرح للاكتتاب العام أسهم "الخليج الدولية للخدمات"



عبد الله بن حمد المعطية

طرح قطر للاكتتاب العام 65,8 في المئة من أسهم شركة "الخليج الدولية للخدمات"، وهي شركة قابضة تضم "شركة الكوت للتأمين وإعادة التأمين (الكوت) و"الخليج العالمية للحفر" (GDI) وشركة "مليكويتر الخليج". وستحتفظ شركة "قطر للبترول" بنسبة 30 في المئة من أسهم الشركة، وستخصص نسبة 4,2 في المئة لمؤسسات محددة، وهي "الهيئة العامة للقواعد والمعايير" و"صندوق التعليم والصحة" و"مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع". وحدد سعر السهم الواحد بـ 21 ريالاً قطرياً، وتكاليف الطرح بـ 0,6 ريال. والاكتمال العام مفتوح أمام جميع المواطنين القطريين، ابتداءً من 28 فبراير الماضي، وحدد الحد الأدنى للاكتتاب بالنسبة للمستثمرين الأفراد بـ 250 سهماً، مع إمكانية زيادة الاكتتاب بمضاعفات 50 سهماً، على ألا تزيد نسبة الاكتتاب الفرد عن 1 في المئة من أسهم الشركة كحد أقصى.

وقال نائب رئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة في قطر، ورئيس مجلس إدارة شركة "الخليج الدولية للخدمات" عبد الله بن حمد المعطية تعليقاً على الطرح: "إن قطاع النفط ما زال يحتل المكانة الأكثر أهمية وحيدة بالنسبة لدولة قطر ولتطوير مجتمعيها. ويتيح الطرح للمدني للأسهم في الاكتتاب العام، الفرصة أمام المواطنين القطريين بالاشتراك في تنمية ثروة الصناعات النفطية لدى دولة قطر، إضافة إلى توفير التمويل الذي يتيح لـ "قطر للبترول" الاستمرار في دورها لتطوير الموارد الطبيعية".

وقد عيّنت "قطر للبترول" بنك أتش إس بي سي الشرق الأوسط، كمستشار مالي ومدير رئيسي لل طرح للمدني للأسهم في الاكتتاب العام، وبنك قطر الوطني، بصفة البنك الرئيسي لعملية الاكتتاب.

مجلس أعمال مشترك قطري تركي



رفعت ليونيلو وعيسى أبو عيسى، أثناء توقيع الاتفاقية بحضور، رئيس جمهورية تركيا عبد الله غول ورئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية الشيخ حمد بن جاسم بن جابر آل ثاني

وقعت "رابطة رجال الأعمال القطريين" مذكرتي تعاون مع "اتحاد غرف التجارة التركية" (TOBB)، بهدف ادخما لإنشاء "مجلس الأعمال القطري التركي المشترك". وقّع المذكرتين، خلال انعقاد "ملتقى الأعمال القطري - التركي الأول"، الأمين العام لرابطة رجال الأعمال القطريين عيسى عبد السلام أبو عيسى ورئيس اتحاد الغرف وتبادل السلع، ورئيس مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية التركي رافعت هيسار جيك ليونيلو.

وقال أبو عيسى: "إن مجلس الأعمال المشترك يهدف إلى تشجيع التعاون الاقتصادي وتبادل المهارات وجميع أنشطة الأعمال بين البلدين، ومن خلال المجلس ستكون هناك فرص استثمارية أكثر وخلق قناة لتشجيع التعاون على مستوى الأعمال".



حافظ معيار

"البنك القطري - اليمني الإسلامي"

تم في اليمن إطلاق "البنك القطري - اليمني الإسلامي" بمشاركة ما بين "بنك التسليف التعاوني والزراعي" في اليمن و"بنك الدوحة القطري". وقد حضر رئيس الوزراء اليمني، د. علي محمد مجور مراسم توقيع مذكرة التفاهم ما بين رئيس مجلس إدارة "بنك التسليف التعاوني والزراعي" حافظ معيار ورئيس مجلس إدارة "بنك الدوحة" رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ فهد بن محمد آل ثاني.

ويبلغ رأس المال المصرح لـ "البنك القطري - اليمني الإسلامي" 100 مليون دولار ورأس المال المدفوع 50 مليوناً. ومن المقرر تدشين العمل الرسمي في البنك مطلع شهر مايو المقبل على أن تكون العاصمة صنعاء مقراً له، كما تضمنت مذكرة التفاهم التشديد على ضرورة تأسيس شركة تأمين قطرية - يمنية مشتركة.

وأوضح معيار أن "حصة" بنك التسليف التعاوني الزراعي في البنك الجديد تبلغ 49 في المئة على أن يتولى "بنك الدوحة" شؤون تشغيل المصرف، كما تم الاتفاق أيضاً على اختيار شركة عالمية متخصصة لإجراء دراسة شاملة للبنية التحتية لـ "البنك الإسلامي" المقرر إنشاؤه، فضلاً عن دراسة وتقييم الأسهم. كما أضاف أن إنشاء هذا البنك سيساهم في تمويل الأنشطة الاستثمارية ودعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية بما يواكب التطور للسعر الذي يشهده الاقتصاد اليمني حالياً والتدفق للترابيد للاستثمارات الخليجية والعربية والأجنبية. وكشف معيار أن "بنك الدوحة" يعززم شراء حصة سواتينية من أسهم "بنك التسليف" تصل إلى 50 في المئة.



boss@news ftc@ftc.com.lb

BOSS
HUGO BOSS

نجيب ساويرس رئيساً لـ "الغرفة العربية الألمانية"



نجيب ساويرس

الوزير رشيد محمد رشيد

نظيرتها الألمانية ذلك، وأشار إلى أنه سيوظف خبرته في ماليزيا، التي عمل فيها قبل مجيئه إلى القاهرة، بهدف إيجاد روابط اقتصادية قوية بين كل من مصر وماليزيا وألمانيا.

"تمويل" الإماراتية تطلق ذراعاً استثمارية لها في مصر

بدأت شركة "تمويل" الإماراتية الخيرية التنفيذية لتأسيس شركة تابعة لها في مصر، بهدف الاستفادة من فرص النمو الكبيرة التي يوفرها قطاع الاستثمار العقاري في السوق المصرية.

ومن المقرر أن يبلغ رأس مال الشركة الجديدة للخص به نحو 500 مليون جنيه، فيما يبلغ رأس المال المدفوع 100 مليون، وتحمل الشركة اسم "تمويل مصر للتمويل العقاري".

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل" وسيم سيلي "إن الشركة لديها استراتيجية واضحة تهدف إلى تحقيق الريادة الإقليمية في هذا النشاط بعد أن عززت مكانتها في السوق الإماراتية منذ إنطلاقها قبل 4 سنوات".

وأوضح أن النمو الذي حققه السوق العقارية في مصر كان محفزاً لدخول السوق، لاسيما مع وجود عدد من كبرى الشركات الإماراتية المتخصصة بالتطوير العقاري في السوق المصرية. وفي مقدمه هذه الشركات "إعمار"، "الخليج"، "إملاك"، "أملك"، "القدرة للقباضة"، وسبق أن تعاملت "تمويل" مع هذه الشركات، وهي تعتبرها بمثابة شركاء نجاح لها في السوق المصرية.

اختير رجل الأعمال المصري نجيب ساويرس رئيساً لمجلس إدارة "الغرفة العربية الألمانية للصناعة والتجارة"، خلفاً لـ محمد فريد خميس، الذي تولى رئاسة الغرفة لمدة عامين. كما اختير الألماني رينز هيريت مديراً تنفيذياً للغرفة، خلفاً لـ بيتر جريغولس، الذي شغل هذا المنصب لمدة 25 عاماً.

وحضر وزير الصناعة والتجارة المصري رشيد محمد رشيد اجتماع الجمعية العمومية للغرفة، وألقى كلمة أكد فيها أن أي حكومة في مصر سواء الحالية أو التي تليها يتعين عليها مواصلة جهود الإصلاح والحفاظ على الاستقرار والاهتمام باللامركزية والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وقال المدير التنفيذي الجديد للغرفة رينز هيريت إنه سيعمل على جذب الاستثمارات الألمانية إلى مصر، خاصة في مجالات الصناعة والتكنولوجيا وتدريب العاملين. ولم يستبعد إقامة منطقة صناعية ألمانية في مصر في حال عرضت الحكومة للمصرية على

تحالف استراتيجي بين "أولميك غروب" و"إلكترولوكس" العالمية

وقعت "مجموعة أولميك" للمصرية، المتخصصة في مجال تصنيع الأجهزة المنزلية، عقد شراكة استراتيجية مع "شركة إلكترولوكس" العالمية، بهدف مضاعفة حجم مبيعاتها، خلال السنوات القليلة المقبلة، ليصل إلى 4 مليارات جنيه.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "أولميك غروب" أحمد بكري إن "أولميك" ستستهدف، بعد هذا التحالف، تفتيحاً ملحوظاً في حجم ونطاق أعمالها، بحيث ستكون الموزع الوحيد لـ 4 من أكثر العلامات التجارية العالمية انتشاراً، مثل: "زانوسي"، "إلكترولوكس"، "ABG" و"فريجيدير".

كما سيكون هناك توسع في العلامة التجارية المشتركة "إيديبال زانوسي" التي تُعتبر من أبرز العلامات التجارية انتشاراً في الأسواق في مصر، لتشمل أيضاً مواد الغزل والكهرباء واللحاحات والسخانات الكهربائية.



أحمد بكري

وكشف بكري أن هذا التوسع يتطلب إنشاء مصنع جديد لإنتاج اللائحات، باستخدام أحدث التكنولوجيا العالمية التي توفرها "إلكترولوكس". كذلك، ستصنّع "أولميك" منتجات تامة الصنع إلى "إلكترولوكس" لبيعها تحت علامتها التجارية في الأسواق الأوروبية.

وقال إن "أولميك غروب" و"إلكترولوكس" العالمية تشتركان في الأهداف نفسها التي ترمي إلى التوسع الاستراتيجي في المنطقة، وأن التحالف بينهما سيؤدي إلى حفزة في مستقبل صناعة الأجهزة المنزلية، حيث يعزّز جهود الأبحاث والتطوير التي تتعمّق بها "إلكترولوكس"، وكذلك إمكانات التصنيع لدى "أولميك غروب".

يذكر أن التعاون بين "أولميك" و"إلكترولوكس" يعود لنحو ربع قرن، عندما بدأت "أولميك غروب" بتصنيع وتوزيع غسّالات الملابس "إيديبال زانوسي" في العام 1982

1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 26

[illegible]

www.shunichipital.com

شعاع كابيتال
نعمل المنطقة تعمل لصالحك

ديي - أبوظبي - مركز دبي المالي العالمي - الدوحة - القاهرة - بيروت
 المكتبة الرشيدية، برج الإمارات، طابق ٢٨، دور الإقامات العربية، للتحديث ٢٦ ١٣٩٧.

خدمات استثمارية مصرفية

إدارة محاسن وأصول

وساطة مالية

الاستثمار في الشركات الخاصة

مذكرة تفاهم بين "القدرة القابضة" وحكومة موريتانيا



محمد عبد الله ولدباها



صلاح الشامي

على حده.

من جانبه، أكد ولدباها تقديره للدور الذي ستلعبه "القدرة القابضة" في تطوير جوانب اقتصادية واجتماعية حيوية في بلاده، كما وعد بأن تقدم الحكومة الموريتانية لشركة القدرة جميع الاميازات والحوافز لتسهيل استثماراتها في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

وقعت شركة "القدرة القابضة" مذكرة تفاهم مع الحكومة الموريتانية تنص على إقامة مشاريع في قطاعات العقار والصيد البحري والسياحة والزراعة.

وقع المذكرة رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ "القدرة القابضة" صلاح سالم بن عمير الشامي، وللندوب العام لترقية الاستثمار في موريتانيا محمد عبد الله ولدباها.

وعبر الشامي عن رغبة "القدرة القابضة" في دعم تواجد القطاع الخاص الإماراتي في موريتانيا، واستعدادها للمساهمة في دفع برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. وأضاف: "تسعى الشركة من خلال هذه المذكرة إلى تنشيط البنية الاقتصادية والاجتماعية في الجمهورية الموريتانية عبر بلورة العديد من المشاريع التي تغطي الشركة تنفيذها وفق رؤية تخطط لبناء منظومة استثمارية ناجحة في هذا البلد الشقيق، حيث سيتم لاحقاً لتوقيع مع الحكومة الموريتانية على اتفاقية الاستثمار المتعلقة بكل مشروع



باجرش متوسطاً السفير الممدان (من اليمين) والسفير عوض، وبيدو أحمد عبد الله باطويل (اليسار) وفارس خالد بن ملاي

"فيناكورب" تتولى إدراج ARTES في "بورصة تونس"

أعلن المدير العام لشركة "فيناكورب" (تونس) نورالدين الجبيني أن مجلس إدارة البورصة التونسية أعطى موافقته لإدراج مؤسسة ARTES في السوق المالية، وذلك بطرح أسهمها للعموم، وتتولى عملية الإدراج شركة "فيناكورب" للوساطة والهندسة المالية.

تختص شركة "القدرة القابضة" التونسية للسيارات والخدمات (ARTES)، باستيراد وبيع السيارات وقطع الغيار، وهي وكيل سيارات رينو ونيسان في تونس. ويرأسها النصف مزالي، وستطرح الشركة 36,6 في المئة من رأس مالها للاكتتاب، منها 16,1 في المئة للعموم، والباقي لمستثمرين أجانب.

والمعروف أن شركة "فيناكورب" كانت تأسست قبل نحو سنتين بمبادرة من خالد أية خليفة، وهو أحد أبرز الخبراء التونسيين في مجال الاستثمار وإدارة المحافظ والثروات، وهو عمل في هذا الحقل لسنوات في الكويت قبل أن يستقر في جنيف ليقيم بدوره مهم في جذب الاستثمارات العربية والأجنبية نحو السوق المالية في تونس، فضلاً عن الاستثمارات المباشرة، ويتولى خليفة منصب نائب الرئيس في "فيناكورب"، في حين يرأس الشركة عبد المصن حيات.

وإلى جانب الحركة التي أضفتها "فيناكورب" على السوق المالية التونسية منذ أن بدأت نشاطها، لابد من الإشارة إلى أن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" دخل مساهماً في رأس مال "فيناكورب" مطلع العام الماضي، معلناً أنه يتوجه نحو منطقة شمال أفريقيا للاستثمار في قطاعات عدة من خلال مساهمته في "فيناكورب".

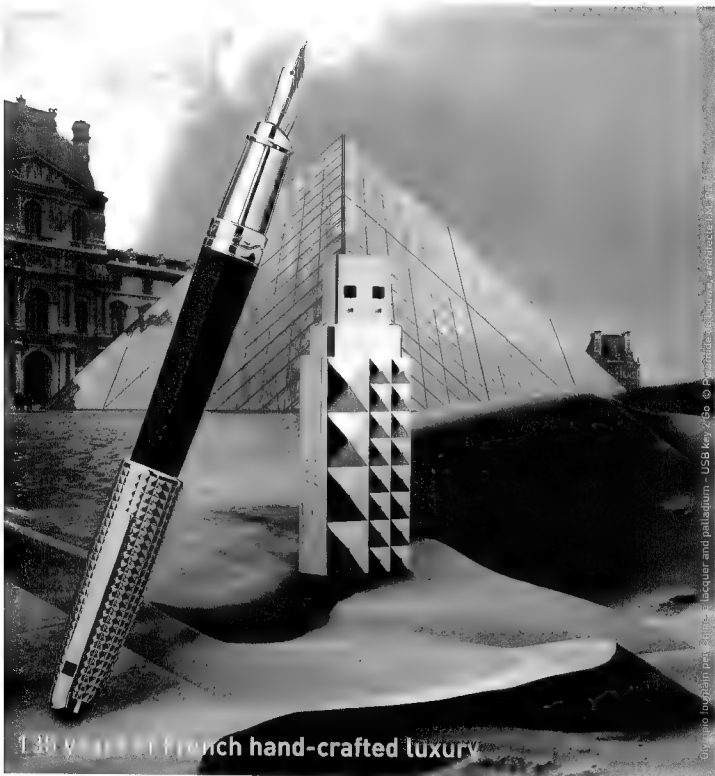
سفير السعودية ومصر يزوران "غرفة حضرموت"

عقد رئيس مجلس إدارة "غرفة تجارة وصناعة حضرموت" عمر عبد الرحمن باجرش اجتماعاً موسعاً مع كل من سفير السعودية ومصر في اليمن علي محمد الحمدان ومحمد مرسى عوض. وحضر اللقاء، الذي انعقد في مقر الغرفة التجارية، أعضاء مجلس الإدارة وعدد من رجال المال والأعمال ومستثمرون، حيث جرى استعراض علاقات التعاون في المجالات الاقتصادية والتبادل التجاري والاستثمار في إطار التحضيرات الجارية لـ "مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري" الذي تنظمه "غرفة حضرموت".

واستعرض باجرش التحضيرات الجارية لعقد المؤتمر المقرر يومي 26 و27 مارس المقبل في حضرموت والذي سيشكل نظاماً اقتصادياً إقليمياً في المنطقة، ومنصة لعرض عدد من المشاريع الاستراتيجية في محافظات "حضرموت" و"المهرة" و"شبهه" كما شدد على ضرورة تكليل العراقيل أمام للتجارات اليمنية في منذ البداية كخطوة أولى لتعزيز التبادل التجاري والصناعي ما بين اليمن والمملكة.

ومن جانبه، اعتبر السفير السعودي علي محمد الحمدان إن "مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري" سيشكل رافداً لمشاريع عدة، مؤكداً أن تامين واقتتاح "مركز الوبة" سيسهم في تنشيط الحركة التجارية بين البلدين. في حين أشار السفير المصري محمد مرسى عوض إلى ارتفاع حجم التبادل التجاري بين مصر واليمن في العام الماضي بنسبة 32 في المئة مقارنة بالعام

2006



S.T. Dupont
PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLÉTIER DEPUIS 1872

List of points of sales on www.st-dupont.com



• المملكة العربية السعودية: الرياض إنترناشيونال، تاناغرا، إس تي دويون بوتيك (جدة والمحبر) • الإمارات العربية المتحدة: تاناغرا - إس تي دويون بوتيك (دبي فيستيفال سيتي، الجمال (أبوظبي)) • الكويت: تاناغرا • قطر: علي بن علي، إس تي دويون بوتيك (رويال بلازا) • البحرين: محلات الميخوي • عمان: مخزن العاصمة • الأردن: أبو شقرة • سوريا: دوما وفقال • مصر: مارك، إس تي دويون بوتيك (سهي ستارز) • اليمن: مام إنترناشيونال • إيران: محلات كافي.

عاصفة الأسهم تصيب إصدار "إعمار" في الهند



محمد العبار، رئيس مجلس الإدارة

أعلنت شركة "إعمار" في السابع من فبراير الماضي أنها ألغت إصداراً للأسماء بقيمة 1,2 مليار دولار لحساب شركتها التابعة في الهند (Emaar MGF Land Ltd)، بعد أن أدت أزمة الأسهم العالمية وضغط الطلب على الإصدارات الأولية الهندية إلى تخطية ما لا يزيد على 40 في المئة من الإصدار في الأيام الأولى لطرحه في مطلع شهر

فبراير الماضي، وكان من المقرر إقبال الإصدار في 6 فبراير 2008. وكانت "إعمار" ظهرت في وقت سابق قلقها من أن تؤدي أزمة الأسهم الدولية إلى إضعاف الطلب على الإصدار. فقامت قبل يوم من بدء الطرح بخفض قيمة الإصدار من 1,8 مليار دولار إلى 1,64 مليار أي بنسبة 8,7 في المئة. كما ترددت أنباء عن خفض سعر الطرح إلى ما بين 540 و630 روبية وذلك أخذاً في الاعتبار ضعف الطلب في سوق الأسهم الهندية. وكانت مبادرة "إعمار" ترمي إلى بيع 102,6 مليون سهم بسعر 610-690 روبية للسهم. علماً أن "إعمار- الهند" تمتلك بنكاً من الأراضي تقدر مساحتها الإجمالية بنحو 33 مليون متر مربع، كما أنها أمدت خططا لتطوير نحو 30 مليون متر مربع منها عبر بناء مراكز سكنية ومكاتب وفنادق ومناطق اقتصادية خاصة فضلاً عن بناء قرية لودج الباب الكونولت في نيودلهي في للعام 2010.

ولعبت دور مستشار الإصدار مجموعة من البنوك الدولية تضم سيتي غروب، غولدمان ساكس، آتش إس بي سي، وج. بي مورغان تشايس، ميل لنش، غينما فانينشال كونسالتانت وكوتاك ماهيندرا كابيتال.

والواقع أن سحب إصدار "إعمار" لم يكن مفاجأة، لأن مبادرة الشركة الإماراتية العملاقة كانت قد حوصرت وبصورة غير متوقعة بأزمة الفزاج الشديد في أسعار الأسهم الدولية والتي تأثرت بدورها بإرتدادات أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأميركية. والتوقعات المتزايدة باحتمال دخول هذه الأخيرة مرحلة من الركود الاقتصادي تهرم معها ركوداً على المستوى الدولي. وأدت الأزمة عملياً إلى بيع مئات المليارات من الأسهم في البورصات وبالتالي إلى تراجعات كبيرة في المؤشرات الرئيسية للبورصات العالمية، وظهرت في ظل هذا المناخ للمشاكل علامتان مزديبتان أي حماس المستثمرين الآسيويين والأميركيين للإصدارات الأولية بما في ذلك الإصدارات الهندية قد بدأ يتضاءل، بحيث بات القليل من المستثمرين مستعداً للاستمرار بالمراهنة على الإصدارات الأولية.

نتيجة لهذه الموجة من التوقعات السلبية، فإن معظم الشركات التي كانت تعد لطرح أسهم في بورصة مومباي أو في البورصات الدولية إما أنها ألغت إصداراتها وإما خفضت بنسب متفاوتة حجم تلك الإصدارات. وبين تلك الشركات عدد من الشركات الهندية التي سحبت إصداراتها أيضاً في الأسبوع نفسه الذي قامت فيه "إعمار" بخطوتها تلك، كما تم خفض أو سحب عدد من الإصدارات في البورصات الأوروبية.

ارتفاع أرباح "اتصالات" بنسبة 25 في المئة



محمد حسن عمران

أعلنت "اتصالات" الإماراتية عن نتائجها المالية للعام 2007، حيث حققت أرباحاً إجمالية بلغت 14,6 مليار درهم. ووصف رئيس مجلس إدارة الشركة محمد حسن عمران هذه النتائج بـ "الإنجازات الكبيرة"، وقال: "إنها

جاءت متوافقة مع التوقعات التي أعلنت عنها المؤسسة. وهي نتيجة الجهود المكثفة التي بذلها العاملون في المؤسسة، داخل الدولة وفي قطاع الاستثمارات الدولية".

وأشار عمران إلى أن "اتصالات" تتواجد حالياً في 16 وجهة استثمارية، وهي انجبت إلى أفريقيا وآسيا لما تمتلكه من مقومات تنجح سواء من ناحية عدد السكان أو في معدلات النمو". وأوضح أن "اتصالات" تعمل في أكبر الأسواق الأفريقية كمصر وليبيا، إلى جانب تواجدها في 7 دول أفريقية أخرى تعمل تحت مظلة "اتلانتيك تليكوم"، فضلاً عن السوق السعودية التي رفعت فيها المؤسسة حصتها لتصل إلى 82 في المئة مع نهاية العام 2007.

وأضاف عمران: "إن فرص النمو في الأسواق الأفريقية كبيرة، وقد وسعت "اتصالات" عملياتها في تنزانيا، بعد أن أوزرت شبكتها فيها لتتسع إلى مليوني مشترك مع نهاية العام 2008، مؤكداً أنها حققت بالفعل 800 ألف مشترك في وقت قياسي.

وحول فرص الدخول إلى السوق الجزائرية، قال عمران: "إن "اتصالات" تنظر بإهتمام بالغ إلى السوق الجزائرية كأحد أهم الأسواق في شمال أفريقيا، وهي ما زالت تتروق قرار الحكومة الجزائرية للتعلق ببيع شركة الاتصالات الجزائرية".

وأوضح عمران: "أن "اتصالات" تدرس حالياً إمكانية دخول عدد من الأسواق الآسيوية منها فييتنام والهند". وقال: "إن دراسة السوق الفيتنامية لا يعني الإقرار النهائي بالدخول، كما أن دخول السوق الهندية دون صعوبات بينما الحجم الكبير للسوق ووجود عدد كبير من شركات الاتصالات فيها". وكشف أن الشركة تجري حالياً مفاوضات مع عدد من الشركات الهندية بغرض تأسيس شركاتها لكنها من التواجد القوي في سوق تتسم بمعدلات نمو عالية.

وكانت النتائج المالية الأولية لـ "اتصالات" سجلت، في 31 ديسمبر 2007، أرباحاً إضافية بلغت نحو 7,2 مليارات درهم، مقابل 5,8 مليارات للسنة 2006، أي بزيادة 25 في المئة. وارتفع صافي الإيرادات بنسبة 31 في المئة، ليبلغ 21,3 مليار درهم، مقابل 16,2 مليار العام 2006. أما الأصول الإجمالية للمجموعة فارتفعت بنسبة 14 في المئة، من 45,9 إلى 52,4 مليار درهم.

في إحراز غير مسبوق
حاز بنك لبنان والمهجر على أعلى تصنيف
وعلى ست جوائز عالمية لأفضل مصرف في سنة واحدة



أعلى تصنيف في لبنان:

- منفرداً بأعلى تصنيف للقوة المالية من **Capital Intelligence**
- أعلى تصنيف محلي **Aa1.Ib** من **Moody's Investors Service**

ست جوائز عالمية:

- أفضل مصرف في لبنان من **GLOBAL FINANCE**
- أفضل استخدام للتكنولوجيا في الشرق الأوسط من **Banker AWARDS 2007**
- أفضل عملية مصرفية في لبنان من **The Banker**
- أفضل مصرف للعمليات التجارية في لبنان من **GLOBAL FINANCE**
- أفضل مصرف للعمليات القطع في لبنان من **GLOBAL FINANCE**
- أفضل خدمات مصرفية عبر الإنترنت من **GLOBAL FINANCE**

بنك لبنان
والمهجر



راحة البال



ناصر المطوع

"سمامة" السعودية: هيكلية شاملة؛ فاكتتاب عام

تعيش مجموعة شركات "سمامة" مرحلة إعادة هيكلة شاملة لجميع أنشطتها وفروع أعمالها. ويتوقع رئيس مجلس الإدارة ناصر محمد المطوع الانتهاء من هذه العملية قبل منتصف العام الحالي، حيث "ستقضي

إلى تحديد الفروع والأنشطة التي يمكن تنفيذها، وتلك القابلة للمسح، وحتى ما يمكن تجاوزه". ويضيف لـ "الاقتصاد والأعمال": "قد ينتج عن ذلك اتخاذ قرار بأن تتحوّل المجموعة أو أحد أنشطتها إلى شركة مساهمة؛ إذا كان ذلك ينصب في خدمة الرؤية الاستراتيجية الناجمة عن عملية الهيكلة".

وبينما "ستبقى المفاوالت والصيانة والتشغيل ضمن المجالات الحيوية الرئيسية للمجموعة"، يبيّن المطوع اهتماماً قوياً بإقطاعات العقار والصناعة والصيرفة. "فهذه النشاطات الثلاثة يمكن أن يطالها شيء من التطوير الذي نعمل عليه الآن". ويفصح عن توجّه لتعزيز حضور المجموعة في القطاع الطبي، "فإنّ خلال احتمال إنشاء شركة شقيقة، ذات بُعد توسعي يتخطى السوق المحلية"، وكاشفاً عن "مشروع طبي علائقي في الملكة تقوم بدراسته حالياً". علماً أنّ "سمامة" دخلت القطاع الطبي العام 1985، ويبلغ عدد المستشفيات التي تقوم بإدارتها وتشغيلها 9 بقعة أكثر من 4 آلاف سرير؛ هي: مستشفى الملك عبد العزيز الجامعي ومستشفى الملك خالد الجامعي في الرياض، مستشفى العبد ومستشفى جرّاء في مكة المكرمة، مستشفى الملك عبد العزيز في الطائف، مستشفى الملك سعود في عنيزة، مستشفى الفائدي في الجبيل، مستشفى الملك فهد التخصصي في بريدة، ومستشفى مركز الملك فهد في جازان. وتأسست "مجموعة سمامة العام 1979، ويبلغ عدد موظفيها نحو 13 ألفاً، في حين تتجاوز قيمة عقودها الحالية مبلغ 6,5 مليارات ريال. وتحلّ المرتبة الرابعة كأكبر شركة مقاولات وخدمات في السعودية ومنطقة الخليج.

"العوجان" تعزز ستراتيجيتها "555"

حققت شركة "العوجان" الصناعية، المتخصصة بصناعة الرطبات والهويات، نمواً في مبيعاتها بلغ 14 في المئة، كما نمت عائداتها بنسبة 17 في المئة. وتعزز الشركة هذه النتائج إلى ارتفاع مبيعاتها في الأسواق الجديدة، وبشكل خاص في إيران والعراق وشمال وجنوب أفريقيا. وقال رئيس الشركة كبري اناساساسيديس: "نمحننا النمو الذي شهدناه في العام 2007 يزيد من الثقة في تنفيذ استراتيجية "555" الخاصة بنا، والتي تهدف إلى تحقيق 500 مليون دولار من العائدات من 5 علامات خلال 5 سنوات. وفي حين نواصل تطوير منتجاتنا ذات الجودة العالية وشبكة مبيعاتنا وتوزيعنا وخططنا اللوجيستية، فقد أعادنا هيكلة عملنا ليقوم بـ وحدات عمل لتغطية التوسع في تواجدنا الجغرافي والتركيز عليه".



د. عبد الله الدبّاغ، رئيس "معادن" وكبير إدرايين للتقنيين

"معادن" تقترب من 4 مليارات ريال لمشروع الفوسفات

تمكّنت شركة التعدين العربية السعودية "معادن" من الحصول على موافقة صندوق الاستثمارات العامة بمنحها قرضاً بقيمة 4 مليارات ريال، لتمويل مشروع الفوسفات الذي تُطوّر بالشراكة مع "سابك" في منطقة رأس الزور، بتكلفة 13 مليار ريال، ويطاقف إنتاجية تبلغ 3 ملايين طن من مادة ثنائي فوسفات الأمونيوم، ويُعدّ من أكبر المجمعات العالية للتكاملة لصناعة الأسمدة الفوسفاتية، ويُتوقع دخوله مرحلة الإنتاج منتصف العام 2010.

إلى ذلك، أشارت مصادر إلى أن "معادن" اتفقت مع مجموعة بنوك الترتيب قرض بقيمة 2,3 مليار دولار لدعم مشروع الفوسفات، وهي: "مصرف الراجحي"، "كاثيون"، "ميزرو"، "بنك الرياض"، "مجموعة سامبا المالية"، "البنك السعودي الفرنسي" و"ستانفورد تشارترد".

"مجموعة محمد العجل": اتفاقية مع "هدف" لتدريب 363 سعودياً

في إطار استراتيجيتها لدعم برامج "السعودة" وتلبية احتياجاتها من الأيدي العاملة، وقعت "مجموعة محمد العجل" اتفاقية تعاون مع "صندوق تنمية الموارد البشرية" (هدف)، لتأهيل 363 شاباً سعودياً من مختلف الاختصاصات الإدارية والفنية.

وقال نائب الرئيس الموارد البشرية في المجموعة عبد الله بن محمد الحريقي أنّ هذه الاتفاقية تأتي ضمن البرنامج الوطني الذي تنبأه المجموعة تحت عنوان "مشاركة الروح الوطنية"، والذي أعلنت عنه في أغسطس

العام الماضي. موضحاً أنّ هذه الاتفاقية ليست الأولى بين "صندوق تنمية الموارد البشرية" و"مجموعة محمد العجل"، إذ سبقها اتفاقيات أخرى شملت تدريب وتوظيف نحو 1231 مواطناً سعودياً.



ندعم الصناعة... نصقل الكفاءات



تقدم مدينة دبي الصناعية، للمرة الأولى بدولة الإمارات العربية المتحدة، أكاديمية دبي الصناعية، وهو مركز متخصص للتدريب المهني يقدم برامج تدريبية شاملة للقطاع الصناعي من خلال توفير تدريب مهني وملاكم لدعم القوى العاملة لهذا القطاع الحيوي.

وتتعاون أكاديمية دبي الصناعية مع عدد من مؤسسات التدريب العالمية لتوفير وتقديم الخدمات التالية:

- مصممة متنوعة من البرامج التقنية المتقدمة على التدريب العملي
- الخدمات الاستشارية في مجال التدريب المهني
- إمكانية تقديم برامج التدريب المهني في مقر الشركات
- عقد شراكات مع الشركات العاملة بالقطاع الصناعي لتقديم خدمات تدريبية على نطاق واسع
- برنامج لتطوير مهارات الخريجين والوظائف الجدد

مركز من قبل
مبادرة دبي للصناعة والتنمية البشرية
Knowledge and Human Development Authority

TD
The TTE Technical Training Group

بالتعاون مع

للمزيد من المعلومات اتصل على ٩٧١ ٤ ٣٣٠٠٠٨٨ • فاكس ٩٧١ ٤ ٤٢٩٠٢٢٧ • أوزر موقعنا، www.diacademy.ae

الصفقة تحولها من شركة إماراتية إلى إحدى أكبر الشبكات الإقليمية في مجالها

الشراكة مع "أوريون" وتملك شركات وساطة

يعززان موقع "شعاع" القيادي في المنطقة

أضف إلى ذلك أن الانتشار الجغرافي في عدد من الأسواق سيساعد "شعاع كابيتال" على تنويع مصادر الدخل وكذلك تنويع نشاطها في تلك الأسواق إلى مجالات جديدة مثل إدارة الأصول والصرفاء الاستثمارية.

ولفت مسند في "شعاع" إلى أن الأسواق الضخمة التي باتت للشركة حضوراً مباشراً فيها -تمثل نحو 80 في المئة من مجموع الأسواق المالية في المنطقة-، لكن الجانب الأهم في الصفقة هي أنها ستمكن "شعاع" من توفير الدخل المباشر للعملاء إلى تلك الأسواق عبر بوابة واحدة للتعاملات الغورية على الشاشة أو خارجها. وهي ميزة لا تتوفر لشركة أخرى في منطقة الخليج وفي المنطقة العربية ككل. كما أنها ستمكن "شعاع" من تنويع مروحة المنتجات التي يمكن عرضها على العملاء بحيث تشمل الأوراق المالية في السوق الموازي أو المشتقات كما ستعزز قدرتها على صنع السوق وإضافة قيمة مهمة على محافظتها من المنتجات والخدمات المالية. ولهذا فإن أوساط "شعاع" تتوقع أن تعزز الصفقة جاذبية الشركة لتصبح الخيار الأول للعملاء الراغبين في الحصول على خدمات الوساطة المالية المحلية والدولية.

وكانت "شعاع كابيتال" قد مهدت لمرحلة التوسع الإقليمي بالحصول من مجموعة دبي المصرفية على 1,5 مليار درهم (408 مليون دولار) على شكل إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم الأمر الذي جعل من المجموعة المصرفية النابعة لـ "دبي هولدينغ" الشريك الاستراتيجي الرئيسي لشركة "شعاع كابيتال" مع حصة تقارب الـ 32 في المئة.

ومن المتوقع أن توفر الصفقة المتكاملة مع "أوريون هولدينغ" لـ "شعاع" ميزات تنافسية في حقل الوساطة المالية بالنظر لتخصص "أوريون" في توفير خدمات الوساطة المركزية والدعم الشامل لصناديق التحوط ومديري الاستثمار وبالمنظر لحضورها القوي في مختلف بلدان المنطقة.



إياد بوجوي : ستراتيجية التوسع الإقليمي

وخدمات الدعم المرتبطة بها. إن ستمكن الخطوة "شعاع" من التواجد والتعامل الغوري (على الشاشات) أو خارجها في أربع أسواق جديدة هي الأردن وتركيا ومصر والكويت وهذا إضافة إلى الأسواق التي تتواجد فيها حالياً وهي الإمارات والسعودية وقطر وبورصة دبي العالية.

أرباح استثنائية خلال الربع الثالث من 2008

بعد فترة من الركود النسبي في الأرباح حققت "شعاع كابيتال" في الربع الثالث من العام 2007 أرباحاً استثنائية بلغت 211,7 مليون درهم (نحو 58 مليون دولار) وذلك مقابل أرباح بلغت 49,5 مليون درهم (13,4 مليون دولار) عن الفترة المماثلة من السنة السابقة، أي بزيادة تقارب الـ 400 في المئة. كما تفوق تلك النتائج الأرباح المحققة في الفصل التالي من العام 2007 والتي بلغت نحو 54,4 مليون درهم (14,8 مليون دولار).

أعلنت "شعاع كابيتال" في 11 فبراير للتصريح عن تملك حصة ستراتيجية بنسبة 20 في المئة في شركة "أوريون هولدينغ" وهي شركة متخصصة في خدمات الوساطة للوكزية Prime Brokerage والحلول البرمجية للمتاجرة على الشاشة وخدمات الوساطة والمقاصة وتحويل المعاملات. لكن الصفقة مع "أوريون" تضمنت أيضاً فصلاً لا يقل أهمية هو شراء "شعاع كابيتال" حصة الأغلبية التي تملكها "أوريون" في خمس شركات للوساطة المالية في أربع بلدان عربية.

ماذا عن تفاصيل الصفقة؟

البیان الذي أصدرته "شعاع كابيتال" على أثر إتمام العملية ذكر أن قيمة الصفقة مع "أوريون" بلغت نحو 193 مليون درهم أو 52,5 مليون دولار وهذا المبلغ يفترض أن يغطي شراء حصة 20 في المئة من "أوريون هولدينغ". أما عملية تملك حصة الأغلبية في شركات الوساطة الخمس التي تملكها "أوريون" فقد علمت الاقتصاد والأعمال أنها تمت عبر "سواب أسهم" ولم تتضمن بالتالي دفع مبالغ نقدية إذ حصلت "أوريون" مقابل بيعها حصتها في شركات الوساطة على 9 في المئة من شركة "شعاع" للأوراق المالية SHUAA Securities وهي شركة قيد التأسيس من قبل "شعاع كابيتال" لتكون بمثابة ذراع الشركة المتخصصة في خدمات السوق والوساطة بالأدوات الاستثمارية المختلفة. ولم أيضاً أن الصفقة تضمنت تقييماً لشركة "شعاع سكويريتيز"، كما نصت على تمثيل "شعاع سكويريتيز" في مجلس إدارة "أوريون" وفي الوقت نفسه تمثيل "أوريون" في مجلس إدارة شركة "شعاع سكويريتيز".

وتعتبر خطوة "شعاع كابيتال" أول وأهم ترجمة لخطة الاستراتيجية الرامية للتحول من شركة تعمل في السوق الإماراتية بالدرجة الأولى إلى أكبر شركة إقليمية للخدمات المالية والوساطة الاستثمارية

مجموعة الاقتصاد والأعمال: مؤتمران في اليمن وعمان

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال في شهري مارس وأبريل المقبلين مؤتمراتين في كل من اليمن وعمان، وذلك ضمن برنامج مؤتمرات العام 2008.

رجال الأعمال والمستثمرين من اليمن ودول الخليج وبقية الدول العربية وقادة المؤسسات المالية والصارف والخبراء.

مجموعة الاقتصاد والأعمال

13 و 14 أبريل

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالشراكة مع وزارة التجارة والصناعة في سلطنة عُمان وبالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة عمان والمركز العماني لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات، ملتقى عُمان الاقتصادي يومي 13 و 14 أبريل 2008 في منتجع بر الصفا - شانغريلا، مسقط. ويأتي انعقاد هذا الملتقى لتسليط الضوء على مرحلة جديدة تعمل السلطنة فيها على تنفيذ خطة طموح، تهدف إلى توسيع وتنويع القاعدة الاقتصادية وتقليل الاعتماد على الصادرات النفطية، وذلك بتحقيق المزيد من الانفتاح الاقتصادي عبر تشجيع الاستثمار الأجنبي، وتخصيص خدمات المرافق العامة.

وسيتناول الملتقى مجموعة من المحاور أبرزها تطور الاقتصاد العماني وبيئة الاستثمار، البنية التحتية وتطويرها وفرص الأعمال المتاحة، أهم المشاريع السياحية، فرص الاستثمار في القطاع ومطالبات الخدمات المرافقة، قطاع النفط والغاز، فرص الاستثمار والأعمال، فرص الاستثمار في القطاع المصرفي حاضراً ومستقبلاً، مقومات الاستثمار في الصناعة التحويلية. كذلك سيطرّق المؤتمر إلى مواضيع مثل المناطق الصناعية والمناطق الحرة ودورها في تنمية الصناعة وتشجيع الاستثمار، الاحتياجات وخطط تطوير طاقة إنتاج الكهرباء والبناء، مشاريع الربط مع دول الجوار والفرص المتاحة ومزايا الاستثمار العقاري ومتطلبات الخدمات المرافقة وفرص الاستثمار المتاحة فيها.

مجموعة الاقتصاد والأعمال

الكلاب - حضرموت - اليمن

26 و 27 مارس

تنظم غرفة تجارة وصناعة حضرموت ووزارة السياحة والهيئة العامة للاستثمار ومجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع السلطة المحلية/ حضرموت وجامعة حضرموت للعلوم والتكنولوجيا، مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري الذي يعقد في حضرموت يومي 26 و 27 مارس 2008. ويشكل هذا المؤتمر، وقبله مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن الذي عقد في صنعاء في شهر أبريل 2007، والذي نقلته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع وزارة الصناعة والتجارة والأمانة العامة لجلاس التعاون لدول الخليج العربي، سيقاداً متصلاً يهدف إلى التعريف بمناخ الاستثمار في اليمن والفرص المتنوعة التي يخلقها النمو الاقتصادي وبرنامج الإصلاح.

ويأتي تركيز مؤتمر حضرموت على قطاعي العقار والسياحة استناداً إلى عوامل عدة أبرزها أهمية قطاعي السياحة والعقار في جذب الاستثمارات اليمنية والخارجية، إضافة إلى المزايا النسبية المتعددة التي تتمتع بها محافظة حضرموت وغيرها من المحافظات اليمنية في مجالَي السياحة والعقار، ما يشكل عنصراً إضافياً في جذب الاستثمارات.

وسيتناول المؤتمر مجموعة من المحاور أبرزها واقع الاستثمار السياحي والعقاري، ستراتيجية التنمية السياحية، فرص واتجاهات الاستثمار السياحي والعقاري، التمويل العقاري والملكية العقارية والتجارب الدولية الرائدة في التنمية السياحية.

ويشارك في المؤتمر كبار المسؤولين اليمنيين وصناع القرار، إضافة إلى كبار

وتعتبر البزة الرئيسية لـ "أوريون" قدرتها على توفير الوساطة ومن موقع واحد في مجموعة متنوعة من الأصول المالية، بحيث بات ممكناً لـ "شعاع" أن توفر لعملائها تعاملات الأسواق والأسمم وغيرها من أدوات الاستثمار عبر وسيط واحد وفي مختلف الأسواق العربية. وتعتبر خدمات الوساطة المركزية Prime Brokerage خطوتها مهماً في خدمات الأسواق المالية لأنه يسمح للمصارف والمؤسسات الاستثمارية بالتعامل من موقع واحد مع كافة الأسواق وبمختلف أنواع الأصول الاستثمارية وذلك عبر التعامل مع وسيط مركزي يكون هونكة الاتصال بين البنك العميل وبين بقية الوسطاء الذين يعملون لحسابه في السوق، كما أن صيغة الوساطة المركزية توفر في الوقت نفسه للمصارف والعملاء الدعم اللوجستي والإداري والعمولي لعمليات الاستثمار والتجارة، الأمر الذي يرفع عن كامل البنك هذه الأعباء ويساعده على التركيز على نشاطاته الأساسية.

وتقول "أوريون" إن نظام للتجارة الالكترونية والقاصة والتسويات الذي طوّرته بنفسها لا يقل في مواصفاته وفعاليتة عن تلك الأنظمة التي توفرها مؤسسات مماثلة في نيويورك ولندن وهونغ كونغ كما أنه يخلق تماماً ما تتطلبه المؤسسات المالية ومديري الاستثمار.

وعلى الرغم من تأسيسها حديثاً في العام 2004 فقد حققت "أوريون" نمواً سريعاً وفرضت نفسها كإحدى أبرز شركات الوساطة المركزية في المنطقة، بحيث بات يعمل فيها نحو 300 موظف. كما أن للشركة خبرة طويلة في مجال توفير الحلول البرمجية للتعاملات المالية. وشركة "أوريون" مملوكة من ثلاثة شركاء مؤسسين بالإضافة إلى شركة "مدارة كابيتال" وهي صندوق للاستثمار المباشر في تلك الشركات.

ويرأس مجلس إدارة الشركة محمد أبو الحاج كما يشغل محمد حافظ خليل منصب الرئيس التنفيذي فيها. وتذكرت مصادر الشركة أنها تستعد لنقل مركزها الرئيسي إلى مركز دبي المالي العالمي، لأنها تسعى للحصول على ترخيص الفئة الثانية لشركة "أوريون بروكرز" وهي شركة مملوكة بالكامل من "أوريون هولدينغ".



لاندروفنر هي الزاوي الرسمي لكأس دبي المالي للسنة الرابعة على التوالي.

السيارات التي لا تقهر الطبيعة





حسين النويس متحدداً، ويدا على لفصة، سامح الحاج
وسالم راشد النعيمي، الرئيس التنفيذي لشركة الواحة للتأجير

الواحة كابيتال: هوية جديدة واستثمارات بـ 20 مليار درهم

أعلنت شركة "الواحة كابيتال" أن حجم استثماراتها للتوقة في قطاعات التمويل والنقل الجوي والبحري والبنية التحتية، إضافة إلى قطاع التطوير العقاري والخدمات اللوجيستية، سي تجاوز الـ 20 مليار درهم في السنوات الثلاث المقبلة. وكشف رئيس مجلس إدارة الشركة حسين جاسم النويس، في مؤتمر صحفي، الهوية الجديدة للشركة واستراتيجية عملها المستقبلية. واعتبر النويس أن إعلان الهوية الجديدة للشركة والكشف عن استراتيجية عملها المستقبلية يمثل نقطة تحول فورية وبداية مرحلة من أهم مراحل التطوير التي مرت بها الشركة منذ تأسيسها قبل نحو 10 سنوات. وقال إن إدارة الشركة تسعى لأن تكون لاعباً رئيسياً في التحولات الاقتصادية الحاصلة والإنجازات التوالية، من خلال وضع استراتيجية محكمة ورؤية واضحة تقوم أساساً على اقتناص الفرص أينما وجدت، إضافة إلى الاستفادة من الزايا الاستثمارية التي تنعم بها دولة الإمارات بشكل عام وإمارة أبوظبي بشكل خاص.

وقال النويس إن "الواحة كابيتال" قامت باستحواد ما نسبته 42,5 في المئة من رأس مال "بنك أدنكس" في البحرين، كما تملك حصة 60 في المئة في "شركة الواحة للخدمات المالية"، التي تم تأسيسها بالتعاون مع "شركة بلينهم كابيتال" البريطانية وآخر العام الماضي، كما دخلت "الواحة كابيتال" في العديد من التحالفات الاستراتيجية مثل صندوق البنية التحتية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مع كل من بنك "إتش أس بي سي" و"دبي أنترنشونال كابيتال"، كما ستقوم خلال الأشهر المقبلة بإعلان عن تحالفات استراتيجية مع كبريات شركات التطوير العقاري في أبوظبي استعداداً لسوق العقار الواعدة في الإمارة.

وكشف النويس النقاب عن أن ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، رئيس المجلس التنفيذي الفريق أول محمد بن زايد آل نهيان منح الشركة قطعة أرض مساحتها 6 كيلو مترات مربعة في منطقة المصفح، حيث ستقوم الشركة بضيغ استثمارات تصل إلى 1,5 مليار درهم في قطاع التطوير العقاري من مجمل استثماراتها الكلية خلال السنوات الثلاث المقبلة. وسيتم إنشاء مجمع متكامل للخدمات اللوجيستية والتجزئية، إضافة إلى مشاريع عقارية للإسكان المتوسط وسكن الفخال.

ريال في العام 2006.

واستبعد الزدجالي انضمام عُمان إلى خطة خليجية لإصدار عملة موحدة بحلول العام 2010 معللاً ذلك بالقول "ربما نغمر أكثر مما نكسب من إصدار العملة، والأمير ليس على جدول أعمال في الوقت الحاضر". كما نفى أن تكون هناك أية خطط لرفع قيمة الريال العماني أو فك ارتباطه بالدولار في وقت قريب، خصوصاً أن الريال الأضعف يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي ويجعل الصادرات أكثر قدرة على المنافسة بما يعادل آثار التضخم.



من اليسار: خليفة الكندي وجون فرايزر

"أبوظبي للاستثمار" تطلق "الصندوق" بالشراكة مع بنك "يو بي أس" السويسري

أعلنت شركة "أبوظبي للاستثمار" عن إطلاق شركة مشتركة مع إدارة الأصول العالمية في بنك "يو بي أس" السويسري، لتطوير صناديق استثمار البنية التحتية وتعزيزها وإدارتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتتوزع ملكية الشركة المشتركة "الصندوق" مناصفة بينهما.

وستبلغ قيمة أول صندوق استثماري في مشروع الشراكة 500 مليون دولار، ويؤوقع إطلاقه خلال النصف الأول من العام الحالي. وسيركز الصندوق على استثمار الحصص والأسهم في مشاريع بنية تحتية تشمل المرافق ووسائل النقل والمجمع والطاقة، وتزوي الشركات دعم الصندوق الاستثماري من خلال الإمتيازات التي حصلت عليها شركة "أبوظبي للاستثمار" مؤخراً لإعادة تطوير وتوسيع وتشغيل مطار الملكة عлиза الدولي في عكا - الأردن.

وتوقع رئيس مجلس إدارة شركة "أبوظبي للاستثمار" خليفة الكندي، شيطاً استثمارياً بقيمة نحو 500 مليار دولار في السنوات العشر المقبلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يشمل قطاعات استثمارية أساسية، وإسلاصاً قطاعي النقل والمرافق. واعتبر أن هذه الشراكة تهدف إلى جمع خبرات الفريق ومهارات عالية وتمتاز بقدرات هائلة للاستثمار في المشاريع الاستراتيجية في سوق البنية التحتية في المنطقة.

وقال عضو المجلس التنفيذي لمجموعة بنك "يو بي أس" السويسري، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لإدارة الأصول العالمية ومسؤول عمليات التنسيق في البنك في منطقة الشرق الأوسط جون فرايزر "إن هذه المبادرة تدعّم طلب المستثمرين المحليين والعالميين المتزايد على فرص الاستثمار في البنية التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

عُمان: إجراءات جديدة لمكافحة التضخم

تتمتع سلطنة عُمان ببيع المزيد من شهادات الإيداع ورفع نسبة الودائع التي لا يمكن للبنوك إقراضها، في مسعى للسيطرة على التضخم المرجح لارتفاع هذا العام.

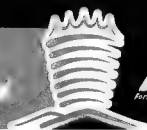
وأوضح الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العُماني حمود بن سنجور الزدجالي أن قيمة شهادات الإيداع القائمة وصلت إلى 1,2 مليار ريال عُمان بحلول 31 ديسمبر الماضي مقارنة مع 500 مليون

سباقات

قارات قلب الخليج تتسارع



٤-٥-٦ إبريل



F1 GULF
BARHA
GRAND
Formule 1



سعود النويش



محمد الجريري

الأسواق الناشئة خاصة في المناطق التي ما زالت تشهد معدلات نمو كبيرة في مجال الاتصالات.

خطوة ضمن خطة

انطلاقاً من هذه المعطيات التي تعرفها قيات شركات الاتصالات جيداً، تأتي خطوة "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" في المكان والزمان الصحيحين. فالخطة تأتي استجابة لمتطلباتها لمجموعة استحقاقات أمام الطرفين، فـ"أوجيه تليكوم"، من جهتها، تريد تخطي مرحلة التوسع التي قامت بها خلال العامين 2004 و2005، والتخصير لتوسعات في بلدان جديدة، وهي لذلك تحتاج إلى "ظهور قوي" يصحبها. أما "الاتصالات السعودية" فتريد الاندفاع في سياستها التوسعية الناجحة، والتي أثبتت لها حتى الآن، أسواقاً جديدة لكل منها، فرصها ومتطلباتها التشغيلية والتقنية، وهي بالتالي تحتاج إلى المزيد من العمق الاستراتيجي الذي يضمن أسواقاً واسعة "تليق" بقدرةاتها المالية وأحلامها التوسعية.

ومن الاستحقاقات المقبلة، يقول رئيس مجلس إدارة "أوجيه تليكوم" محمد الجريري: "دخول "الاتصالات السعودية" مساهماً في "أوجيه تليكوم" سيؤدي من قيمة أعمال ودور الشركة نظراً لخصمها ونشاطها المتزايد".

وتأتي الصفقة بعد محاولتين من "أوجيه تليكوم" لتعزيز قدراتها، الأولى عندما قررت إجراء طرح أسهم أولي في سوق دبي العالمية العام 2006 من دون التوصل إلى تنفيذ العملية، والثانية عندما دخلت العام 2007 مع مفاوضات مع "فيفندي" الفرنسية، لم تكتمل هي أيضاً، لجمع حصة في الشركة. وهاتان المحاuletان جاءتتا بعد فوز "أوجيه تليكوم" الكبير العام 2004، برخصة ترك تليكوم، الشركة الجديدة لخدمات الهاتف في تركيا، وبعد فوزها أيضاً بالرخصة الثالثة لـ"النقل" في جنوب أفريقيا العام 2005.

والى ذلك، كانت "أوجيه تليكوم" دخلت في ثلاث محاولات أخرى لشراء حصص في كل من "مالطاكوم"، "تونس تليكوم" و"بتلكوم"، من دون التوصل إلى نتائج إيجابية. أما "الاتصالات السعودية" فدخلت أيضاً في تجربات، فبال صفقة عام "أوجيه تليكوم"، الأولى عندما استحوذت على 25 في المئة من شركة "ماكسيس" للأنظمة للاتصالات، والشابانية في فوزها بزيادة الرخصة الثالثة للهاتف النقّال في الكويت. ■

"الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم": ولادة عملاق اتصالات دولي

بيروت - إياد ديراني

نجحت شركتا "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" في تحقيق صفقة شراكة أتاحته للطرفين المضي قدماً في ستراتيجية التوسع وتأمين مصادر التمويل، وسط منافسة متزايدة في قطاع الاتصالات الإقليمي والدولي، وإذا كانت الاتفاقية، التي أعلنها الطرفان، بعد مفاوضات طويلة، قضت بشراء "الاتصالات السعودية" لحصة 35 في المئة من أسهم "أوجيه تليكوم" بقيمة إجمالية بلغت 9,6 مليارات ريال، إلا أن هذه الصفقة لم تخرج عن كونها شراكة حقيقية تتيح توحيد جهود طرفين أساسيين في قطاع الاتصالات العربي، يمثلان استثمارات تبدأ في جنوب أفريقيا وتمز في البلدان العربية وتركيا وتصل إلى بلدان جنوب شرق آسيا.

والا تطلوياً في مجال النقال مثل بلدان أفريقيا وبعض البلدان الآسيوية.

دمج القوي

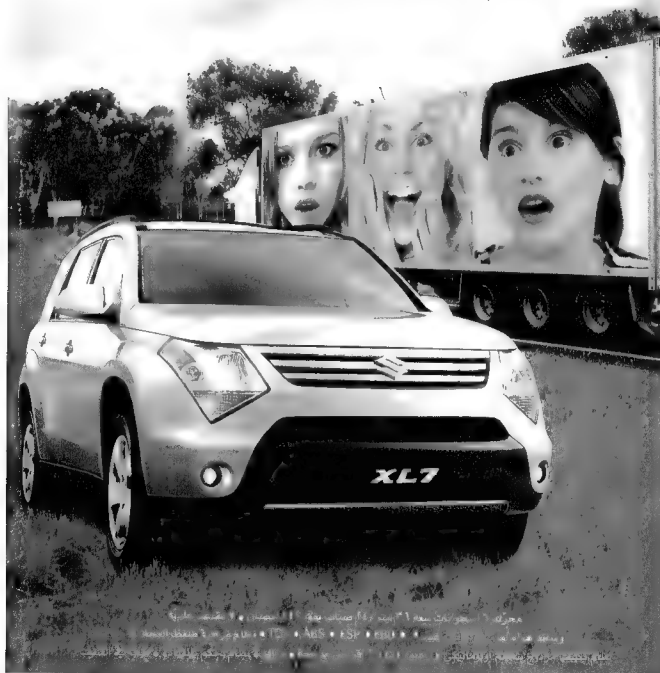
هذه المعطيات لم تدفع "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" إلى نزع القوي وحسب، فقد سبقتهما "كوتل" التي استحوذت على "الوطنية الكويتية العام للناضي، كما فرضت على لاعبين آخرين، مثل "اتصالات الإماراتية" و"زين الكويتية" و"أوراسكوم تليكوم المصرية"، انتهاز سياسة مشابهة نسبياً في بلدان أفريقية وآسيوية.

وخطة "الاتصالات السعودية" مع "أوجيه تليكوم" ليست الأولى بالنسبة للشركة السعودية، بل هي "الصفقة الثالثة خلال أقل من عام". كما يقول رئيس الشركة سعود النويش، الذي يعتبر أنها تكتمل انتشاراً في آخر بلدين كبيرين من حيث النمو في الهاتف النقّال، ما يجعل "الاتصالات السعودية" من كبريات شركات الاتصالات العالمية، حيث بات عدد مشتركيها يفوق 70 مليوناً. ويؤكد النويش أن "الاتصالات السعودية" ستواصل الجهد من المزيد من

تؤكد صفقة "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" ثلاث حقائق، أولاً، وصول قطاع الاتصالات العربي إلى مرحلة بات فيها دمج الجهود والقوى خياراً إجبارياً لأي طرف ينوي متابعة التوسع وتحقيق النمو وزيادة الربحية. ولثانية، إن مصادر التمويل التي تشكل متاعاً رئيسياً للتوسع باتت أيضاً ممراً لا يبدل عنه للوصول إلى حجم أعمال أكبر. والحقيقة الثالثة أن عائدات بعض مشغلي الشبكات الثابتة بدأت تسجل انخفاضاً طفيفاً. فـ"الاتصالات السعودية" مثلاً سجلت العام 2007 نمواً محدوداً في عائدات الهاتف الثابت مقارنة بالأعوام السابقة، الأمر الذي سلط الضوء أيضاً على صعوبات بدأت تظهر في تنمية عائدات النقال وسط حالات تشبع ولو بنسب متفاوتة في معظم الأسواق الأساسية في المنطقة مثل الكويت والإمارات والسعودية، وهذا يعني أن النمو إلى معدلات الربحية العالية، التي سجلت ما بين العامين 2004 و2006، تبدو صعبة نتيجة انتهاء ظاهرة احتكار السوق ووجود المنافسة الشديدة، إلا أن شركات الاتصالات ولثة من جدوى الانتقال إلى أسواق أرحب

XL7

تحبس الأنفاس



شركة الرستماني التجارية

Al Rostamani Trading Co.



مجموعة الشركات

أبوظبي : ٠٢-٧٤٠٩٩١، دبي : شارع الشيخ زايد : ٠٤-٣٤٧٠٠٨

ديرة : ٠٤-٢٩٥٥٩٠٧، الشارقة : ٠٦-٥٧٤٤٢١٢، رأس الخيمة : ٠٧-٢٣٥١٥٢٣



Way of Life!

مجمع للبتروكيمياءيات في السعودية بـ 500 مليون دولار



عبد الله أحمد بققان

طلّورت شركة "دار الاختراع الدولية" (ROI) مجمعا للبتروكيمياءيات الخانوية في مدينة ينبع الصناعية، بالتعاون مع شركة الواكبة للتطوير الصناعي والتجارة عبر البحار "مدروك" وشركة "سارو"، كما وقعت عقدا مع شركة "شيماتون" السويدية لتطوير مصنع لإنتاج مادة TDI بطاقة استيعابية تصل إلى نحو 100 ألف طن متري سنوياً. وستقوم الشركة السويدية بتزويد "دار الاختراع" بالتقنية الخاصة لإنتاج تلك المواد. وتبلغ تكاليف المشروع في مرحلته الأولى نحو 500 مليون دولار.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة "دار الاختراع الدولية" المهندس عبد الله أحمد بققان أن "الجمع سيبدأ لمرحلة الأولى للإنتاج في العام 2010، وسيستخدم طرقاً تكنولوجية حديثة ومتطورة في تصنيع منتجاته. وتم اختيار شركة "مدروك" الهندسية السويدية للإشراف العام على المشروع".

د. عثمان عائدي يجوز وسام جوقة الشرف الفرنسية



د. عثمان عائدي

منحت الجمهورية الفرنسية د. عثمان عائدي وسام جوقة الشرف من رتبة كومندور، في احتفال أقيم في قصر "سالم" في باريس، حضر الاحتفال حشد من الشخصيات الفرنسية والعربية، السياسية والاجتماعية والإعلامية، تقامه رئيس المجلس الدستوري في فرنسا جان لوي دويريه، ورئيس الخارجية الفرنسية السابق هوبير فيديري، السفير جان كلود كوسران، سفير فرنسا في سورية ميشيل دوكلو، الوزير السابق الآن مانديل، مندوب الجامعة العربية في باريس السفير ناصيف هني، مندوب لبنان الدائمة لدى اليونسكو سيلفي فضل الله، مندوب السلطة الفلسطينية في باريس هند خوري، النائب اللبناني روبري غانم، وبعض أفراد عائلة عائدي.

والقى الرئيس الأعلى لجوقة الشرف الفرنسية جان بييار كيليش كلمة قال فيها "إن فرنسا تكرم اليوم إنساناً كبيراً أعطى الكثير للخفاة والإنسان". مشيداً بالقائ الذي لعبه د. عائدي وبإنجازاته في كبرى المشاريع الإنمائية في فرنسا والبلاد العربية، وأصفى إياه بـ "رجل التوافق" لما قام به في مجال تقريب العلاقات الفرنسية-العربية.

من جهته، شدد د. عائدي على صلاته بالعلاقات العربية الفرنسية على الرغم من بعض الغيوم التي قد تشوب هذه العلاقات.

شركة سورية- كويتية برأس مال 100 مليون دولار



مرزوق ناصر الخراي

وقعت شركة "شام القابضة" ومجموعة الخراي ناشيونال "والشركة الكويتية السورية القابضة" والشركة الكويتية لمشاريع التخصص القابضة، مذكرة تفاهم لتأسيس شركة مشتركة برأس مال قدره 100 مليون دولار. وستتركز نشاطات الشركة الجديدة في مجال البنية التحتية، خاصة في تنفيذ مشاريع الطاقة والكهرباء ومشاريع الصرف الصحي ومحطات المعالجة المعرضة من قبل الحكومة السورية للاستثمار الخاص وفق نظام الـ BOT.

وأشار رئيس مجلس إدارة "شام القابضة" نبيل الكزييري إلى أن التعاون مع الشركات الكويتية، واسمياً "مجموعة الخراي"، على جانب من الأهمية ومفيد جداً لتنفيذ مشاريع كبرى تحتاجها سورية.

وقال نائب رئيس مجلس إدارة "مجموعة الخراي ناشيونال" مرزوق ناصر الخراي "إن المجموعة بدأت بالاستثمار في سورية منذ انفتاح السوق وأصدر العديد من القوانين والأنظمة المتطورة المحفزة لجذب الاستثمارات العربية والأجنبية في قطاعات عدة. وقد شجعت هذه القوانين والحوافز الضريبية التي وفرتها "مجموعة الخراي" لتنفيذ العديد من المشاريع السياحية في سورية".

شركة سعودية - بحرينية بمليار دولار لتطوير البنية التحتية

وقّعت شركة "الخليج العالمية للمطاق" (شركة سعودية لتطوير البنية التحتية) اتفاقية شراكة مع شركة "بيكو" البحرينية للمقاولات، لإنشاء شركة برأس مال مليار دولار، تُعنى بتطوير البنية التحتية في السعودية والخليج والشرق الأوسط.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة الناشئة هانز مارتن إنها "تستهدف تنفيذ مشاريع البنية التحتية الضخمة في المنطقة، فمضجها أنها "تجري حالياً مفاوضات للغزو بحصة من مشاريع عملاقة عدة قيد التطوير، أبرزها: مشروع رأس الزورد للغوسفات التابع لشركة "معادن"، إنشاء محطة لتوليد الطاقة الكهربائية وتحلية المياه في السعودية، مشروع شويحات في البحرين، مشروع أبو ظبي، وآخر في رابغ، ومشاريع "إعمار" في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية. كما تجري مفاوضات مع مجموعة "بن لادن" لمخول مشروع مدينة جازان الاقتصادية.

ولفت إلى أن برأس أومت مؤخرًا برفع مستوى الإنفاق الحالي على البنى التحتية في السعودية ليتضاعف 12 مرة عما هو الآن، حتى تصل للملكة إلى مصاف الدول الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي على المستوى الدولي.



لحظات المرح التي تقضيها مع أولادك ستدخل في نفوسهم
الفرح والسرور وتعود عليك بالراحة النفسية التي تنعكس إيجابياً
على صحتك. فدع براءة أطفالك تهون عليك مشاق الحياة
فهم رينة الحياة الدنيا.

Bupa بوبا

لمزيد من المعلومات عن خدمات بوبا الرجاء الاتصال على ٨٠٠٢٤٤٠٣٧

مصهر النيويم إماراتي في السعودية بـ 5 مليارات دولار



الدعاج يتوسط الرشيد وبين كلين

2020، في حين سيصل حجم الإنتاج العالمي إلى نحو 60 مليون طن. من جهة ثانية، وقعت شركة "إعمار للمدينة الاقتصادية"، المطورة لمشروع "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية"، عقد بناء المرحلة الأولى من مشروع مجمع الأعمال (Business Park) مع شركة فريسينيه السعودية (Freysinet Saudi Arabia) بقيمة 348 مليون ريال، وتتولى بموجب الأخرية بناء 5 مبان مكتبية تمتد على مساحة 258 ألف متر مربع، على أن يتم تسليمها أواخر العام 2008. إلى ذلك، وقعت "إعمار للمدينة الاقتصادية" مع شركة المشاريع للمدينة والميكانيكية الكهربائية "سيمكو" السعودية عقد تنفيذ البنية التحتية لمساحة 1,58 مليون متر مربع ضمن المنطقة الصناعية لـ "المدينة" بقيمة 115 مليون ريال.

تكمال استثماري سعودي - إماراتي جديد، النتيجة مجتمعة لمصهر الأنونيوم في "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" بكلفة 18,4 مليار ريال، فقد وقعت شركة "إعمار للمدينة الاقتصادية" مؤخرا اتفاقية مع شركة للنيويم الإمارات والديلة إيمال، أنترناشونال (المشتركة بين "مبادلة" للتنمية المملوكة لحكومة أبوظبي وشركة دبي للأنونيوم المحدودة "دوبال")، تنص على بناء مجمع لمصهر الأنونيوم بخلافة إنتاجية تصل إلى 700 ألف طن كمرحلة أولى، وسيبدأ تنفيذ المشروع نهاية العام الحالي بعد إتمام كافة دراسات الجدوى، وتلك المتعلقة بالتقييم البيئي.

وقام بتوقيع الاتفاقية كلٌّ من: محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو بن عبد الله الدعاج، والرئيس التنفيذي لـ "دوبال" عبدالله بن كلين، والرئيس التنفيذي لـ "إعمار للمدينة الاقتصادية" فهد الرشيد، والذي استطاع منذ تولي منصبه قبل نحو شهرين إنجاز العديد من الخطوات التنفيذية النوعية بسرعة قياسية، ما ساهم في تحريك وفيرة إنجاز المشروع العملاق على نحو أسرع.

تجدر الإشارة إلى أن الطلب العالمي على الأنونيوم يشهد نمواً متزايداً، وتساهم دول الخليج بما نسبته 5 في المئة من إجمالي الإنتاج العالمي للأنونيوم والفقر بنحو 34 مليون طن، ومن المتوقع أن تزداد هذه المساهمة الخليجية لتصل إلى 15 في المئة بحلول العام

"بوز آلن هاملتون": للاستثمار في القطاع الصحي السعودي



حسن بوزاج

إلى 20 مليار دولار بحلول العام 2016، حيثُ أن "الرافق الحكومية تقدّم اليوم نحو 75 في المئة من الخدمات الصحية للمواطنين والوافدين، مقابل 25 في المئة لمستشفيات ومؤسسات القطاع الخاص".

ويُشكّل على أهمية برنامج الخصخصة المُقرّر من قبل الحكومة السعودية - والهابت لتشجيع المنافسة وتحسين الخدمات وزيادة مشاركة القطاع الخاص وتوسيع ملكية

المرافق الصحية لتطوير أكبر شريحة من المواطنين، إضافة إلى تخفيف الصروفات عن الدولة. فمؤمّا بخطة الحكومة "الرامية لإنشاء هيئة حكومية (المؤسسة العامة للمستشفيات)، والتي من شأنها فتح الباب للقطاع الخاص نحو مشاركة أكبر، فضلاً عن قرار مجلس الوزراء الأخير بإنشاء صندوق الوقف الصحي".

ويختم بوزاج بالإشارة إلى ندوة الغرض الاستراتيجية المتاحة في هذا القطاع، "إسماً ما يتعلق منها بالمواد الصيدلانية العامة (تصنيع للسكنات والفيجيامينات والمضادات الحيوية)، تصنيع الأجهزة الطبية، الاستثمار في قطاع التأمين في الصحة الإلكترونية، إلى جانب التعليم، حيث تشهد السعودية تقدماً حاداً في الوقت الراهن في عدد الأطباء السعوديين وأطقم التمريض".

نظراً للمتغيرات الجذرية - الهيكلية التي يشهدها القطاع الصحي السعودي، وبفعل النمو المتوقع لعدد سكان المملكة بنسبة 20 في المئة خلال 10 سنوات، من 23 مليون نسمة إلى 30 مليوناً؛ ينصح نائب الرئيس في شركة "بوز آلن هاملتون" الاستشارية غسان بوزاج للمستثمرين السعوديين والإقليميين والدوليين "بتوجيه استثماراتهم بشكل أكبر إلى هذا القطاع، حيث يُتوقع ارتفاع الصروفات الصحية بتوتيرة أسرع من النمو السكاني".

ويوضح لـ "الاقتصاد والأعمال" أن "الطلب على أسرة لمستشفيات سيرتفع من 51 ألف سرير حالياً إلى 70 ألفاً العام 2016، كما سيرتفع الطلب على الأطباء من 40 ألف طبيب إلى 54 ألفاً. بينما سيرتفع الطلب على المستشفيات من 364 إلى 502 مستشفى". مُشيراً إلى أن "المراكز الصحية والمستشفيات والمستوصفات السعودية تعيش حالياً مرحلة ضغط، الأمر الذي يُحتمّ بناء المزيد من المرافق الطبية. لافتاً في هذا الإطار إلى أن "العام الحالي سيشهد افتتاح 8 مستشفيات جديدة، في حين هناك 89 مستشفى قيد الإنشاء".

ويُضيف بوزاج أن "الحكومة السعودية خصّصت نحو 12 مليار دولار في ميزانيتها للعام 2008 للقطاع الصحي، أي بزيادة نحو 13 في المئة عن ميزانية 2007، مُؤمّداً بأن الإنفاق على الرعاية الصحية في المملكة سيُسجل ارتفاعاً كبيراً على المدى الطويل، إذ يُتوقع أن يصل

أخبار العالم من دي اتش ال

الاقتصاد والاعمال

DHL

بريطانيا: «إيرباص» تتوقع طلب 24,300 طائرة حتى العام 2026

توقّعت شركة «إيرباص» طلب نحو 24,300 طائرة تجارية مخصصة للشحن ولنقل الركاب بين العامين 2008 و2026 وذلك بقيمة 2,8 تريليون دولار. متوقعة أن تكون آسيا أكبر سوق لنقل الركاب.

عمان: «عمانتل» تشتري حصة في شركة «وورد كول» الباكستانية

اشترت الشركة العمانية للاتصالات («عمانتل» في المئة من أسهم شركة «وورد كول تليكوم» الباكستانية مقابل 193 مليون دولار. وتتوقع «عمانتل» أن تحقق زيادة في الإيرادات بنحو 20 في المئة خلال الفترة المقبلة من العام 2009 بفضل هذا الاستثمار.



مصر: «موانئ دبي العالمية» تستثمر 1,9 مليار دولار في ميناء «العين السخنة» المصري

استحوذت «موانئ دبي العالمية» على 90 في المئة من «ميناء العين السخنة» المصري مقابل 670 مليون دولار، وأعلنت أنها ستستثمر نحو 1,2 مليار دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة لتطوير البنية التحتية في الميناء، وهي تتوقع استحداث نحو 2700 فرصة عمل جديدة.

اليابان: «سوني» تبني مركز الشرائح الإلكترونية لـ «توشيبا»
أعلنت شركة «سوني» عن بيعها مركز تصنيع الرقائق الإلكترونية (microchip) الواقع في غربي اليابان إلى شركة «توشيبا» مقابل 835 مليون دولار. وستركز «سوني» على الرقائق الحساسة (sensor) في الكاميرات الرقمية وستبتعد عن الاستثمارات الكبيرة في أجهزة تصنيع الرقائق.

نصل إلى كل الجهات

تسهيل التصدير : www.dhl.com

DHL

"سوليدير" تدرس مشاريع جديدة في تركيا وعُمان ومصر وأفريقيا

تدرس شركة "سوليدير" انترناشنال، التي تتخذ من دبي مقراً لها، مشاريع جديدة في تركيا وسلطنة عُمان ومصر وشمال أفريقيا. وأشار الرئيس التنفيذي للشركة منيب حمود إلى مشروع ضخم في وسط العاصمة السعودية تعمل عليه الشركة حالياً، ولم تعلن عنه سابقاً. وقال: "إن هناك مشاريع أخرى في مصر قيد البحث، حيث لـ"سوليدير" شراكة استراتيجية مع شركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار" (سوديك). وتبني "سوليدير انترناشنال" و"سوديك" مدينتين سكنيتين في ضواحي القاهرة، على الطريق الصحراوي بين القاهرة والإسكندرية، وفي ضاحية القنماية في شرق القاهرة. وقدرت قيمة الاستثمار في المشروعين بـ4,73 مليارات دولار.



منيب حمود

ويشار إلى أن "سوليدير" تأسست في العام 1994 وهي تعتبر، على نطاق واسع، القوة الأهم على صعيد إعادة إعمار بيروت في أعقاب الحرب الأهلية (1975 و1990)، وهي منخرجة في بورصتي بيروت والكويت، وللشركة، التي تبلغ قيمتها السوقية 3,53 مليارات دولار، اتفاق شراكة مع حكومة عُمان ولها وجود قوي في السعودية.

تركيا تتوقع 20 مليار دولار استثمارات خارجية في 2008

أعلن وزير المال التركي كمال أونايكتان أنه يتوقع أن تستقبل بلاده أكثر من 20 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال العام 2008، وأن ما يقارب من نصف هذا المبلغ لا يتضمن مشروعات الخصخصة المزمعة، علماً أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تركيا بلغت نحو 22 مليار دولار العام الماضي. وأضاف أونايكتان: "مع تنامي قوة اقتصادنا ستندفق المزيد

"الموج" يوقع اتفاقية تمويل إسكاني مع بنك مسقط

ووقع مشروع "الموج" مسقط اتفاقية مع بنك مسقط لتمويل شراء الوحدات السكنية بهدف تسهيل عملية تلك العقارات وتوفير خيارات تمويلية أكثر مرونة. وبموجب هذه الاتفاقية، سيقدّم بنك مسقط برامج تمويلية متنوعة للمستثمرين سواء كانوا مواطنين أو أجانب. وقد لفت الرئيس المالي لمشروع "الموج" عبدالله بن خميس الشجدي إلى أن هذه الخطوة أتت في ضوء الطلب المتزايد على برامج

"تطوير العقبة" تعرض مشاريعها في أميركا



عماد فاخوري

استعرضت شركة "تطوير العقبة" مجموعة مشاريعها الحالية والمستقبلية في مؤتمر عقد مؤخراً في الولايات المتحدة الأميركية، تحت عنوان "الولايات المتحدة - الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار والتجارة". وفي كلمة له أمام المؤتمر، ألقى رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي عماد فاخوري الضوء على

معمل إنجازات شركة "تطوير العقبة" في السوق الأردنية، مشدداً على أهمية اللبادات التي اتخذها ويتخذها القطاع العام والخاص في المملكة لتطوير الاقتصاد الأردني وإيجاد البيئة المحفزة لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية، والتي تأتي مواكبة لرؤية الملك عبدالله الثاني وجهوده لتطوير الأردن والارتفاع بكافة قطاعاته.

كما قدم فاخوري موجراً عن أبرز المشاريع المنفذة حالياً في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، مشيراً بشكل خاص إلى الفرص المتاحة أمام المستثمرين في القطاعين الصناعي والسياحي وعلى مستوى المشاريع الممكنة للأعمال.

من الأموال. وتركيا معزولة عن الاضطرابات المالية العالية بفضل تمسك الموارد المالية العامة وعدم وجود مشكلات لرهون عقارية عالية المخاطر، مضيفاً: "إن نظامنا المصرفي هو في أقوى حالاته على الإطلاق منذ تأسيس الجمهورية، فلا توجد ديون غير مسددة في الاقتصاد التركي والأموال التي تأتي إلى تركيا لا تفادى البلاد، ولا يوجد ما يدعونا للقلق".

ومن المقرر إطلاق سلسلة عمليات خصخصة خلال العام 2008 من بينها بيع جسر وطرق سريعة رئيسية وشركات للكهرباء وحصّة في "بنك خلق" الذي خضع لخصخصة جزئية، فيما لا يزال المستثمرون بانتظار جدول زمني محدد لخصخصة بعض الشركات الكبرى.

تمويل سكنية مناسبة لزبائنها من مختلف الجنسيات. وتمنح هذه الاتفاقية أصحاب الوحدات السكنية فرصة تمكّن عقار في مشروع "الموج" من خلال برنامج بنك مسقط "بيتنا" للتمويل العقاري والذي يقدم قرضاً يصل إلى 80 في المئة من قيمة العقار خلال فترة سداد تصل إلى 25 سنة بواقع فائدة تبدأ من 3 في المئة سنوياً.

وتجدر الإشارة إلى أن مشروع "الموج" هو ثمرة تحالف بين شركة "استثمارات الواحة البحرية" التي تمثل حكومة السلطنة وشركة صناديق الاستثمار الوطنية التي تمثل صناديق التقاعد الغمانية، و"مجموعة ماجد الفطيم الإماراتية".

عندما تريد زهوراً

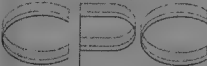


فإنك تقصد محل الزهور

إذا كنت تخطط لمشروع إعمار كبير فهناك مكان واحد لتقصده

بصودة عالية وأسعار منافسة. سواء كان مسكن خاص أو مشروع تجاري أو حتى ناطحة سحاب فإننا نعمل على
وتتأتمنها بدءاً من حفر الأساس وانتهاءً بتسليم المشروع جاهزاً.

شركة مواد الإعمار القابضة



CONSTRUCTION PRODUCTS HOLDING COMPANY

مكة المكرمة • جدة • الرياض • دمشق • ابوظبي • القاهرة • مكاز

www.speholding.com



سليم صفيح

"بنك بيروت" في خطوة غير مسبقة تخصيص "بنك الأعمال" التابع ببرنامج مُبتكرة لقروض السكن

يُطلق "بنك بيروت" خلال شهر مارس الحالي مبادرته الجديدة - أو مولوده الجديد - والمُتعلق بتخصيص "بنك الأعمال" (BoB Invest) التابع له بالإقراض السكني، ووفق برنامج متكامل غير مسبق في القطاع المصرفي اللبناني.

الدوحة - في قطر، يضاف إلى ذلك، اعتماد البنك بالبلدان الأفريقيّة من خلال مكتب التمثيل في نيجيريا، ناميبيا، من المصرف التابع له في لندن والفرع القائم في قبرص.

التوسّع مستمّر

والى زيادة عدد فروع البنك في سلطنة عُمان، يتّجه "بنك بيروت" إلى التوسّع من خلال:

- الدخول إلى السوق السوريّة بالتعاون مع "بنك الإمارات" نظراً إلى التحالف القائم بينهما منذ أن دخل "بنك الإمارات" مساهماً أواخر تسعينات القرن الماضي.

- الاتجاه نحو زيادة مساهمة "بنك بيروت" في "البنك السوداني الغنيسي" من 21 في المئة لتصل إلى 51 في المئة، الأمر الذي سيسدّد أيّ يتولّى إدارته.

نتائج 2007

وكان "بنك بيروت" أعلن مؤخراً النتائج المالية غير المدققة للعام 2007 والتي أظهرت استمراره في تحقيق النموّ المتوازن. وبلغت الأرباح الصافية المحققة في نهاية العام نحو 76 مليار ليرة أيّ بزيادة نسبتها 15,4 في المئة مقارنة بالعام 2006.

أما على صعيد النموّ، فقد ارتفعت موجودات البنك بنسبة 13,9 في المئة لتصل إلى 7952 مليار ليرة، وزادت ودائع الزبائن بنسبة 15,4 في المئة لتصل إلى 5580 ملياراً، في حين قفزت التسهيلات إلى 1608 مليارات أيّ بنموّ نسبته 30,8 في المئة.

وحققت الأموال الخاصة الإجمالية قفزة بنسبة 22,2 في المئة لتصل إلى 716 مليار ليرة (477 مليون دولار)، نتيجة إصدار أسهم تفصيلية أواخر العام الماضي بقيمة 100 مليون دولار. ■

في شارع المصارف - شارع رياض الصلح - مقرّاً له.

وحرص رئيس مجلس الإدارة على التنويه بأنطوان شمعون الذي تمّ اختياره مديراً للبنك نظراً لخبرته الطويلة في الإقراض السكني، وفي ما يتعلّق به من معرفة بالأسعار والإنشاءات.

ورداً على سؤال حول ما إذا كان التوقيت مناسباً لإطلاق هذا المشروع، فعبّر صفيح: "منّاك ملّك كبير على القروض السكنيّة، وقد تلقينا خلال فترة قصيرة وقبل أن نُعلن رسمياً عن البرنامج أكثر من 180 ملفاً. ونحن نتوقّع أن يكون لدينا من الآن وحتى نهاية العام ما بين 4 و6 آلاف قرض سكني في لبنان فقط". وما إنْ كانت القدرة الشرائية للترجمة قد تدوّر سلباً على وتيرة الطلب، فواضح، كلّ مواطن لديه مدخول شهري ثابت يمكنه أن يشتري بيتاً.

قنوات مع الخارج

ويبدو أنّ "بنك بيروت" ومن خلال مبادرته بإطلاق "بنك الأعمال" للتخصّص بالقروض السكنيّة، سيستفيد من قنوات التواصل التي أقامها مع الخارج، لاسيّما حيث تتواجد الجاليات اللبنانيّة، لدى "بنك بيروت" فرع في سلطنة عُمان سيتوسّع إلى بضعة فروع قريباً. وكذلك لديه مكتب تضلعي في دبي، وشراكة استراتيجية مع "بنك الإمارات" (حالياً "بنك الإمارات دبي الوطني")، كما لديه اتفاق تعاون مع "بنك

تحدثت رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "بنك بيروت" سليم صفيح بإندفاع وحماس لافتين من هذه الخطوة فقال: "تخلّط فكرة "بنك الأعمال" للتخصّص بالقروض السكنيّة من الأهمية المطلقة لمساعدة كلّ لبناني، مهما كان أم مغترباً، على تعزيز وثبّت جذوره في لبنان من خلال امتلاك مسكن خاص به. ويتقدّد أنّ هذه الخطوة تُشكّل مشروعاً رائداً بين البنوك اللبنانيّة".

وتابع صفيح: "بنك بيروت" ليس غريباً عن نشاط الإقراض السكني، فقد كنّا في طليعة البنوك التي أطلقت ذلك خلال العام 1993 عبر برنامج الـ (Red Roof). وبعد ذلك، حصلنا، إلى جانب مصارف أخرى، على قرض مُيسّر من "مؤسسة التمويل الدوليّة" (IFC) كان مخصصاً للقروض السكنيّة، وقد تابعنا هذا الأمر في إطار التشارطات المصرفيّة التي يقوم بها "بنك بيروت"، لكنّ حينئذٍ لمّا الأمر يستلزم استحداث مؤسسة متخصصة لها كدور خاصّة بها، سواء في مجال التمويل المتّجّز أو دراسة السوق، أم من حيث التسويق المتّجّز للمنتج/للمنتجات البنكيّة التي تُشجّع لولا مواطن على تلك المساكن".

ورداً على سؤال حول خطة العمل المبرّرة في الإقراض السكني، قال سليم صفيح: "هذه القروض ليست محصورة في لبنان بل تشمل كذلك عدداً من البلدان المجاورة مستهدفة بالبيع اللبنانيين العاملين في الخارج". مؤكّداً أنّه سيكون هناك نموذج للتمويل العقاري غير المسبوق، وسيكون المنتج الجديد مكفّلاً لا يقوم به البنك حالياً في مجال الإقراض السكني سواء كان مغترباً أو بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان؛ علماً أنّ محفظة القروض السكنيّة الحالية قد تمّ تحويلها لـ "بنك الأعمال" الذي سيخضع من مبنى البنك

صفيح: كلّ مواطن ذي دخل ثابت
يمكنه أن يشتري منزلاً

إقفال إصدار "شهادات العملات" من بنك البحر المتوسط

بمردود ٢٢٪



منذ سنة

أطلقنا "شهادة العملات": استثمار مضمون لرأس المال بالدولار الأمريكي، لمدة سنة واحدة، مربوطة بسلة من العملات، الأسترالية، الصينية، البرازيلية والتركية.

وبعد سنة

نعلن إقفال الإصدار بنسبة مردود تبلغ ٢٢٪.

نخص بالتهاني كل الذين شاركوا في هذا الإكتتاب وبصورة خاصة، نشكركم على الثقة التي منحوها لبنك البحر المتوسط

"بيت التمويل الخليجي" يطلق مدينة الطاقة ليبيا بقيمة 3,8 مليارات دولار



من اليمين: د. شكري غانم، حامد العربي الحصري، وعصام جناحي
لثناء التوقيع على مذكرة التفاهم

أسباب اختيار ليبيا أن الاستثمار فيها يشهد حالياً تغييرات كبيرة، إضافة إلى اهتمام غير مسبوق من كبار اللاعبين العالميين في قطاعي النفط والغاز، وقال: إن ليبيا تتمتع بإحتياجات مؤكدة من النفط الخام تصل إلى 41 مليار برميل، وهي بذلك تعتبر صاحبة أكبر مخزون نفطي في أفريقيا، تصل نسبته إلى 42 في المئة، أي ما يوازي 3 في المئة من الاحتياطي العالمي، كما أن شركة النفط الوطنية الليبية "تعزيز" رفعت إنتاجها اليومي من النفط من

1,8 مليون برميل، إلى 2 مليون برميل خلال العام 2008، وإلى 3 ملايين برميل في العام 2013، ما يتطلب استثمارات تصل إلى حدود 30 مليار دولار.

وقال جناحي: إن مدينة الطاقة المزمع إنشاؤها ستعزز من مكانة صناعة الطاقة في ليبيا، عبر توفير بنية تحتية متكاملة لأعمال تسويق هذه الشركات المحلية والأجنبية العاملة في مجال إنتاج النفط والغاز، إضافة إلى الصناعات التحويلية كصناعات النفط والأعمال المتعلقة بالمشحن والتجار بالطاقة والخدمات المساندة.

وأكد الحصري على دعم صندوق الإنماء الاقتصادي الاجتماعي الليبي لكافة جهود "بيت التمويل الخليجي" لخلق وتطوير مدينة الطاقة ليبيا، وقال: إن هذا المشروع الاستراتيجي للبتكر سيساهم بشكل إيجابي في مشاريع البنية التحتية الاقتصادية في ليبيا، وسيكون المعيار لعودة هذه المشاريع. وتوقع أن تسهم مبادرة "بيت التمويل الخليجي" في تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وبالأخص من منطقة الخليج، للاستثمار في ليبيا.

وأوضح جناحي، من جهته، أن من

وقّع "بيت التمويل الخليجي"، ممثلاً مجلس إدارته عصام جناحي، مذكرة تفاهم مع صندوق الإنماء الاقتصادي الاجتماعي الليبي، ممثلاً بمديره حامد العربي الحصري، لإطلاق مدينة الطاقة ليبيا، وهي أول منطقة أعمال متكاملة للطاقة في الجماهيرية العربية الليبية. وحضر توقيع المذكرة رئيس "مؤسسة النفط" والمدير التنفيذي لـ "مؤسسة القذافي للتنمية"، د. شكري غانم، وعدد من كبار المسؤولين الليبيين وممثلون عن قطاعي التمويل والطاقة.

وسيجت تطوير مدينة الطاقة ليبيا في مدينة صبراتة، التي تبعد 70 كيلومتراً غرب العاصمة طرابلس على شاطئ البحر الأبيض المتوسط، وستشتمل على أحدث المرافق التي تدعم مختلف أنشطة الطاقة، فضلاً عن مجمعات سكنية وتجارية وخدمات للضيافة. وتصل التكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 3,8 مليارات دولار. وسيوفر المشروع فرصاً للعديد من الشركات للاندخول في هذه الاستثمارات المهمة.

... ويؤسس "بنك الطاقة الأول"

وتقييم الاستثمار واتخاذ القرارات التجارية.

يتملك "بيت التمويل الخليجي" حصة 10 في المئة من رأس مال البنك الجديد، فيما تعود الحصص المتبقية إلى شركاء خليجيين، سيعلن عنهم في وقت قريب، وعن أهداف البنك، قال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي"، رئيس لجنة مؤسسي "بنك الطاقة الأول" عصام جناحي: إن البنك دخل في مرحلة المفاوضات مع بعض دول الخليج لتنفيذ عدد من مشاريع النفط والغاز.

وأشار إلى أن البنك يهدف إلى الإفادة من الطلب الهائل على الاستثمار في مجال الطاقة العالمية، إذ أن توقعات وكالة الطاقة الدولية تشير إلى أن البنى التحتية في دول

أعلن "بيت التمويل الخليجي" أنه بصدد تأسيس "بنك الطاقة الأول"، وهو أول بنك متخصص بتمويل الاحتياجات الاستثمارية والخدمات لقطاع الطاقة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. يذكر أن رأس المال المدفوع يبلغ نحو 750 مليون دولار، وإطلاقه سيتم بعد الحصول على الموافقة النهائية من "مصرف البحرين المركزي".

ويهدف "بنك الطاقة الأول" إلى الإفادة من الطلب الهائل على الاستثمار في مجال صناعة الطاقة العالمية. وستكون شركة "بي أف سي" الطاقة الدولية، وهي شركة استثمارات دولية رائدة في مجال الطاقة، المستثمر الاستراتيجي للمشروع، وستقدم دعماً معقداً لقطاع الاستثمارية

مجلس التعاون وشمال أفريقيا وآسيا ستطلب نحو 56 مليار دولار خلال الفترة المقبلة ما بين 2007 و2030. وسيحتاج قطاع الطاقة في المنطقة إلى نحو 280 ملياراً خلال السنوات الخمس المقبلة.

وسيكون هذا المصروف الاستثماري الأول من نوعه في هذا المجال، وسيخصص بالاستثمار في مشاريع تطوير الطاقة، ومشاريع البنى التحتية والتسويق والتصنيع في دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا وآسيا. وسيقوم البنك بالاستثمار في عمليات تلك الأصول غير الأساسية للشركات أو البنوك التي تكون بحاجة إلى تنويع استثماراتها بسبب قيود مالية بالإضافة إلى أعمال الاستحواذ والاندماج.

متاح كامل

تكنولوجيا متقدمة

الكوبية

على حقيقتها



كان بإمكانها أن تكون المصنفة الخامسة في العالم، لا سيما التقنية الجارية لتشغيل المحرك بلمسة زر واحدة والبلوتوث للتحديث دون استخدام اليدين. من دون أن ننسى الأداء الجبار للمحرك VQ من نيسان المتاح على جولتز عالمية، بالإضافة إلى ناقل الحركة بتقنية التحويل المستمر CVT ذات الاستهلاك الاقتصادي المدهش، من أجل ما لا يزيد عن 285 حصاناً.



زر التمدد
المتحرك



مصابيح التوجيه
للحفاظ



مقاعد
السيارة



محرك
السيارة



مصابيح
السيارة



SHIFT_style

ALTIMA COUPE

السعودية: شركة العمراني المحدودة، هاتف: ٢٠٦٦٦٦٦ - شركة العمراني للتجارة والاستيراد، الرياض، هاتف: ١٤٧٧٧٧٧ - شركة الجبر التجارية، الدمام، هاتف: ٢٠٨٧٧٧٧ - دبي، الإمارات العربية المتحدة: شركة العمراني المحدودة، هاتف: ٢٠٦٦٦٦٦ - أبو ظبي والميناء: الشركة المحدودة للسيارات، هاتف: ٢٠٨١١١١ - الكويت: شركة عبد المحسن عبد العزيز الباقون، هاتف: ٧٧٧٧٧٧ - سلطنة عمان: سبيل بهون للسيارات، هاتف: ٢٤٥١٠١١ - قطر: شركة صالح الحمد للمباني، الدوحة، هاتف: ٢٨٧٧٧٧٧ - البحرين: يوسف خليل المزيدي وأولاده ش.م.ب. ستر، هاتف: ٧٢١٠٦٠ - لبنان: شركة رسامي بوس للسيارات ش.م.ل. بيروت، هاتف: ١٠٧٧٧٧٧٧ - الأردن: شركة بسطامي ومسابيح التجارية د.م.م. عمان، هاتف: ٥٥٢٢١٥٦ - اليمن: شركة نهضة للتجارة، الحدودة، هاتف: ٢٠١٩٨٥ - سوريا: شركة رضاء سلاح وجوي، دمشق، هاتف: ٥٢٢٩٩٥٠ - المغرب: صباب الدار البيضاء، هاتف: ٢٢٢٤٤٤٤٤ - تونس: آر.تي. تونس بالفيدير، هاتف: ٧١٠٨٤٠١٠ - الجزائر: نيسان الجزائر، الجزائر، هاتف: ٢٥١٥٠٠ - مصر: نيسان مصر، القاهرة، هاتف: ٢٥١٥٠٠



متربطة بالقطاع
المقاري، كالإدارة
وتأسيس الصناديق
العقارية وإنشاء نوع

تصويلية وفق أحكام الشريعة الإسلامية بالشراكة مع جهات متخصصة. مُفصلاً أن الشركة "ستطرح في النصف الثاني من العام 2008 صندوقاً ذات طبيعة استثمارية جديدة على السوق العقارية الإماراتية والخليجية، يخصص بمواقف السيارات، التي يصف الاستثمار فيها "بالوعد جداً وذات عوائد ربحية عالية". كذلك، صرح أحمد أن "حجم مبيعات "أمنيات العقارية" تضاعف إلى 3 مليارات درهم العام الماضي مقارنة بـ 1,5 مليار العام 2006، كما ارتفعت أرباح الشركة بنسبة ثلاثة أضعاف". ويتزامن ذلك مع تعيين "أمنيات" شركة "البرسماني بيزنس" الإماراتية - الألمانية مقاولاً رئيسياً لمشروع "ذا باي" في دبي، الذي يتكون من 24 طابقاً تضم 231 شقة "نكية" متوّعة ما بين استوديوهات، شقق ذات غرفة واحدة وغرفتين، وأخرى دبلوكس. ومن المتوقع اكتمال المشروع بحلول ديسمبر 2009.

الكربون ستكون مآلاً حياً عن التنمية المستدامة التي ستضع أبو ظبي، رابع أكبر مصدّر للنفط في العالم، في صدارة المدن التي تستخدم الطاقة المتجددة.

أما مؤتمر التمويل والاستثمار العقاري الذي ينعقد أيضاً بموازاة المعرض فسوف يستقطب مشاركين من كبار المستثمرين ومطوّري العقارات والمصرفيين والصناديق الاستثمارية والمهتمين بالأسواق العقارية في المنطقة.

وقالت مديرة المؤتمر إيرينا أوتو: تشهد منطقة الشرق الأوسط نمواً كبيراً في القطاعات غير النفطية مع مساهمة مهمة للقطاع العقاري. وفي أبو ظبي وحدها تصل قيمة المشاريع للقرعة تحت التنفيذ إلى نحو 327 مليار دولار.

وتجدر الإشارة إلى أن "سيتي سكيب" أبو ظبي، الذي أطلق العام الماضي بدعم من مؤسسات حكومية بارزة، قد حقق نجاحاً كبيراً تجاوز كل التوقعات. ومن المتوقع أن تستقطب دورة العام الحالي، التي ستعقد ما بين 13 و15 مايو المقبل، أكثر من 300 شركة تعرض مشاريع من أكثر من 50 دولة.



"مركز أبو ظبي الوطني للمعارض"

للمؤتمرات، كما تم تصنيف أبو ظبي كثاني أهم وجهة في مجال تخطيط الاجتماعات الدولية وفعاليات الحوافز والمعارض والمؤتمرات (MICE) في منطقة الخليج، وذلك بتقدمها 9 مراكز في غضون سنة واحدة فقط.



مهدى أمجد

محفظة "أمنيات" العقارية إلى 10 مليارات دولار

السعودية وأبو ظبي والبحرين؛ هي الأسواق الخليجية الثلاث التي تعتمد شركة "أمنيات العقارية" الدبوية، الذراع العقارية لـ "أمنيات القابضة"، دخولها العام الحالي؛

بحسب الرئيس التنفيذي مهدي أمجد، الأمر الذي "سيرفع حجم محفظتنا العقارية إلى 37 مليار درهم (10 مليارات دولار)، منها 21 مليار أدبي وحدها التي سنضخ فيها 15 ملياراً لإنشاء 8 مشاريع جديدة"، تُضاف إلى مشاريع الشركة القائمة في الإمارة بقيمة 6 مليارات، بينما يتوزع الباقي بواقع 3,7 مليارات درهم لإطلاق مشروع في أبو ظبي، في حين لم يعلن عن حجم وطبيعة المشاريع المزمع إنشاؤها في كل من السعودية والبحرين. وكشف أنه بموازاة ذلك، "تتّزم "أمنيات" دخول مجالات أخرى

مؤتمران لـ "التنمية المستدامة" والاستثمار العقاري يواكبان "سيتي سكيب" أبو ظبي

تستضيف أبو ظبي، بموازاة معرض "سيتي سكيب" في مايو المقبل، مؤتمرين، الأول "مؤتمر التنمية المستدامة" والثاني "مؤتمر التمويل والاستثمار العقاري". والمؤتمران يعكسان اهتمام أبو ظبي المتزايد في مجال التنمية المستدامة.

وقال مدير "مؤتمر التنمية المستدامة" رياض منان: "يتجه تركيزنا بشكل كامل إلى مدينة "مصدر"، وهي عبارة عن بيئة خالية من الكربون والنفايات والسيارات وتعتمد على الطاقة المتجددة". وسيركز المؤتمر على شركات التطوير العقاري والمهندسين والمصممين والمتعهدين، الذين سيناقشون الطرق الجديدة لتصميم وبناء مبان مستدامة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "مصدر" وأحد المتحدثين الرئيسيين في المؤتمر، سلطان الجابر: إن المدينة الخالية من

"مركز أبو ظبي الوطني للمعارض" يعزز نشاط المعارض في أبو ظبي

كشفت شركة أبو ظبي الوطنية للمعارض ("أنديك") عن نمو كبير في عدد المعارض القائمة في أبو ظبي حيث بلغت 185 في المئة خلال السنة التشغيلية الأولى للمركز. مقارنة بالعام 2006.

وقال المدير التنفيذي في "شركة أبو ظبي الوطنية للمعارض" ("أنديك") سمير هوزغان، "إن للعرض استضاف أكثر من 40 حدثاً رئيسياً خلال العام الماضي، مقارنة بـ 14 فعالية جرت في المرافق القديمة لمركز المعارض خلال العام 2006. ولديه 60 فعالية مقروءة هذا العام". وتوقع استقطاب نحو 1,5 مليون زائر.

وتتم مؤخراً اعتبار "مركز أبو ظبي الوطني للمعارض" عاملاً مساهماً رئيسياً في نجاح الإمارات في تعزيز مكانتها كوجهة عالمية



غازي عبد الجواد



حسن علي جمعة

"المؤسسة العربية المصرفية":

حسن جمعة رئيساً تنفيذياً خلفاً لـ غازي عبد الجواد

بعد 25 عاماً من العمل المصري القيادي، قرّر غازي عبد الجواد، الرئيس التنفيذي لـ "المؤسسة العربية المصرفية" منذ 11 عاماً، أن يتقاعد "لأسباب صحية"، حسبما جاء في بيان المؤسسة، أعلنت فيه التقاعد المبكر لـ "عبد الجواد" الذي "ستترك منصبه اعتباراً من 31 مارس من العام الحالي".

ويعد أن "تحتت المؤسسة العربية المصرفية" عالمياً للمساهمة المتميزة لـ عبد الجواد، مؤتمّة بالتطور اللافت الذي شهده خلال فترة ولايته على صعيد مركزها المالي وتواجدها في الأسواق، أعلنت أن مجلس الإدارة "يحد نظره في أسماء عدد من المرشحين، من داخل البنك وخارجه"، قرّر "تعيين حسن علي جمعة لمنصب الرئيس التنفيذي لـ "مجموعة المؤسسة"، ابتداء من أول أبريل 2008".

وذكر البيان أن "جمعة، بحريني الجنسية، من الشخصيات المصرفية الرموقة في المنطقة العربية، حيث سبق له أن شغل العديد من المناصب القيادية فيها، ومن أمثها اضطلاعه بمهام العضو المنتدب لـ "بنك البحرين الوطني" للعقود الماضية، فهو يعمل للمؤسسة سجلاً غنياً من الخبرة في العمل المصرفي ومعرفة واسعة بالمنطقة وأسواقها". وأشار البيان إلى أن "جمعة ليس جديداً على المؤسسة، إذ يشغل فيها ومنذ العام 1994 مهام عضو مجلس إدارة مستقل ممثلاً لاسمها الأقلية من الجمهور، فضلاً عن جلوسه لاحقاً كعضو مجلس إدارة لـ "بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي"، الشركة التابعة الرائدة لـ "مجموعة المؤسسة" في لندن".

كما أعلن البيان أن "مجلس إدارة المؤسسة يتطلع بقلّة إلى الدور لهم الذي يتوقّع أن يلعبه حسن جمعة في بناء على الإنجازات المحققة خلال فترة سلفه وقيادة "المؤسسة العربية المصرفية" في المرحلة التالية من تطورها".

وعلى رئيس مجلس إدارة المؤسسة محمد لياس على التخبير في

قيادة البنك بالقول: "في الوقت الذي نشعر فيه بالأسى لخسارة غازي عبد الجواد منصبه القيادي لظروفه الصحية، فإننا نشعر بالارتياح للاتحاق حسن جمعة بالمؤسسة إذ يجلب لها الميزج المطلوب من الخبرة المصرفية والمعرفة بالسوق، وفي الوقت نفسه فهما وأفيا للتحديات التي تواجه المؤسسة في المرحلة المقبلة".

من جهته، قال عبد الجواد: "بعد نحو 25 عاماً تسلّمت خلالها منصب الرئيس التنفيذي لـ "المؤسسة العربية المصرفية" وقبلها قيادة عدد من المؤسسات المالية البارزة بالمنطقة، آن الأوان لكي أختتم مسيرتي المصرفية الطويلة والأعباء الكبيرة التي تتطلبها. لقد ترفاق عملي في المؤسسة بجملة من التحديات لكنني سعدت بالفعل بكل برهة أمضيها في هذه المؤسسة المصرفية العربية وفي خدمتها. لقد حققت المؤسسة إنجازات كبيرة ترسي الأسس للمزيد من التقدم والازدهار مستقبلاً، وإنني على ثقة تامة بأن الفريق القيادي الكفء للمؤسسة وبالقدرات الماهرة لفريقي سيتكّن من تحقيق المزيد من الإنجازات للمؤسسة في المستقبل".

أما جمعة فقال: "أدله ليشرافني ويسعدني أن اتسلم موقع القيادة في هذه المؤسسة المصرفية العربية، كما إنني أتطلع للعمل بيدا بيد مع القيادة التنفيذية الحالية للمؤسسة والتي حققت في السنوات الأخيرة إنجازات كبيرة ارتقت بالمؤسسة للعربية المصرفية إلى الموقع البارز الذي تحتلّه اليوم".

للعلاقات العامة، "مجموعة ماركوم الخليج"، صالياً، ووكالة الخليج للإعلان "والخليج ساتشلي وساتشلي" (حالياً)؛ وهو مؤسس ورئيس مجلس إدارة "الخليج هيل أند فولتون"، العام 1985، ومؤسس ورئيس مجلس إدارة "مكتب الخليج لترجمة في العام 1990. والمقلّة من عضو في العديد من الجمعيات المهنية المحلية والعالمية، بينها، المجلس العالمي

لـ الجمعية الدولية للإعلان (مقرّها نيويورك) ورئيس فرعها في البحرين. وعضو مجلس إدارة "جمعية رجال الأعمال البحرينية"، وعضو في مجلس إدارة "هيئة الإذاعة والتلفزيون" التابعة لوزارة الإعلام البحرينية. وإلى ذلك يمثل المقلّة ملكة البحرين في المجلس العالمي لـ "الجمعية الدولية للعلاقات العامة" (مقرّها لندن).



خليفة لقلّة

ملك البحرين يقلّد خميس المقلّة "وسام الكفاءة"

منح ملك البحرين الشيخ حمد بن عيسى آل خليفة مؤسس ورئيس "مجموعة ماركوم الخليج" خميس المقلّة "وسام الكفاءة" من الدرجة الأولى تقديراً لتفانيه في خدمة البلاد ولإسهاماته المتميزة في قطاع الإعلام واتصالات التسويق في المنطقة.

تمّ تقليد الوسام في احتفال أقيم بمناسبة العيد الوطني البحريني، جرى خلاله تكريم 27 شخصية بحرينية، وذلك بحضور رئيس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، وولي العهد والقائد العام لقوّ دفاع البحرين الشيخ سلمان بن حمد آل خليفة، إضافة إلى كبار أعضاء العائلة الحاكمة، وعدد من الوزراء وأعضاء مجلس النواب ومجلس الشورى وكبار المسؤولين.

وخمس المقلّة من الشخصيات الإعلامية الرموقة في البحرين والمنطقة، بدأ حياته العملية في العام 1974 بتأسيس "مكتب الخليج

فكر بالأزرق

بتوجيهات من صاحب النعمو الشيخ
بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة
رئيس مجلس الوزراء - حاكم دبي

لنقدم سبيل إظهار المجتمعات الزرقاء التي نطمح في أن تكون
منظمة جديدة تهدف إلى إيجاد تغير إيجابي فينا
بمشاريع تطوير السواحل

سوف تستقطب المجتمعات الزرقاء العديد من الخبراء
لوضع وتطوير معايير ينظم عمل المجتمعات الساحلية
إنها مبادرة طويلة الأمد، وجذب لقرعنا وتنتج مختلف
الآراء والممارسات. ولا تنحصر هذه المبادرة بشركة
أو دولة بل نفتح ذراعها لكل من يود مشاركتنا في
رؤيتنا وهي أن نرسم مستقبل ساحلياً أفضل.

للإضمام إلينا الرجاء زيارة الموقع الإلكتروني
www.theseacomunities.org

المجتمعات الزرقاء

من أجل مستقبل ساحلي أفضل

مبادرة من نخيل



NAKHEEL

"موطن" وشفافية العقار السعودي



حد بن سعيدان

حسماً لتفاوت المعطيات المتعلقة بالسوق العقارية السعودية، مموماً وبالمطلب المتوقع على الوحدات السكنية بشكل خاص، تعزز شركة "موطن" العقارية طرح دراسة سوقية علمية ودقيقة قريبة، تعكس مع إحدى شركات الدراسات والتسويق في المملكة وأوضح رئيس مجلس الإدارة حمد بن سعيدان أن الدراسة "تقدم على مسح ميداني للمدن الرئيسية الثلاث (الرياض وجدة والدمام) لتحديد الشرائح المستهدفة، وسلوكياتها واتجاهاتها، وطبيعة الطلب، واحتياجات المستهلكين المتوقعة، وتحليل طبيعة وظروف المنافسة، وإسهام في إرساء وتحديد فرص استثمارية واعدة ضمن هذه المناطق لإقامة مشاريع مدن سكنية متكاملة".

وبالتنسب للمعطيات الماكروية للقطاع، أشار بن سعيدان إلى أن السوق العقارية السعودية تُقدَّر بنحو 1,2 تريليون ريال، حيث حقق القطاع العقاري السعودي نمواً في رأس المال الثابت تجاوزت نسبته 40 في المئة ما بين السنتين 2000 و2005. وارتفعت مساهمة قطاع العقار والتشييد في الناتج المحلي الإجمالي السعودي من 41,7 مليار ريال قبل خمس سنوات إلى أكثر من 54,5 مليار العام الماضي، علماً أنه يتم تداول أكثر من 200 مليار ريال سنوياً في السوق العقارية. ولفت إلى أن السعودية تحتاج إلى 2,9 مليون وحدة سكنية خلال السنوات الـ 20 المقبلة، إذ تُقدَّر نسبة المواطنين المالكين لمساكنهم بأقل من 40 في المئة، مقابل 60 في المئة مستأجرين أو يسكنون مع ذويهم.

د.عزام الدخيل رئيساً تنفيذياً
لـ "المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق"

وافق مجلس إدارة "المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق" على توصية رئيس مجلس الإدارة الأمير فيصل بن سلمان بن عبد العزيز، القاضي بتعيين د. عزام الدخيل رئيساً تنفيذياً للمجموعة منذ 17 فبراير الماضي.

وجاء هذا القرار في سياق متطلبات أنشطة المجموعة الخاصة بالمجموعة، لا سيما للادة الرقم (2/25) التي توجب الفصل بين منصب رئيس مجلس الإدارة وأي منصب تنفيذي في الشركة.

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين المسجلين في مركز إيداع الأوراق المالية. وتداول عن العام 2007، بواقع 3 ريالاً للسهم الواحد، أي ما مجموعه 240 مليون ريال، وما نسبته 30 في المئة من رأس المال.

وحقق الشركة صافي أرباح في العام 2007 بلغت 366,5 مليون ريال، بنسبة نمو 40 في المئة عن العام 2006. وساهمت عملية بيع 30 في المئة من أسهم "الشركة السعودية للطباعة والتغليف" للاكتتاب العام في نمو صافي أرباح المجموعة.

وأكدت المجموعة مضيقاً قدماً في تنوع مصادر دخلها في السنوات القليلة، حيث تستثمر في تطوير استوديوهات للتصوير الفوتوغرافي والتلفزيوني والاستثمار الإعلامي في مجال إعلانات الطرقات، وإصدار مطبوعات جديدة والتوسع في مجالات النشر التخصص والاستثمار التقني والإلكتروني وتدعيم البنية التحتية في صناعة النشر الإلكتروني.

Drive Communications
2.5 مليار دولار حجم
سوق الإعلان في السعودية

أعلن الرئيس التنفيذي في شركة "درايف كومونيكايشنز" (Drive Communications) شريف ثابت أن حجم سوق الإعلان في السعودية وصل إلى 2,5 مليار دولار العام 2007، مسجلاً نمواً بنسبة تتراوح ما بين 20 و25 في المئة، وهي تعد الأكبر في منطقة الشرق الأوسط.

وأشار ثابت إلى أن "حجم الإنفاق الإعلاني في السعودية يصل إلى 60 في المئة من إجمالي الأسواق الخليجية". ولفت إلى أن "الإعلان التلفزيوني يغطي أكثر من 90 في المئة من مجموع السوق الإعلانية"، معتبراً أن هذه السوق "تشهد تطوراً كبيراً إلا أنها ما زالت تواجه مشكلة شح المصممين المبتكرين".

وكان ثابت يتحدث في حفل أقامته الشركة بمناسبة مرور 10 سنوات على إنطلاقها، وبحضور عدد من مسؤولي شريكها شريكةما "دنتا" (Dentau Network)، حيث تم الإعلان عن تعيين د.عزام الدخيل، رئيس مجلس الاستشاريين في "درايف".

يُشار إلى أن المنطقة العربية انفتحت العام الماضي نحو 7,9 مليارات دولار على الإعلانات، في مقابل 6,6 مليارات دولار في العام 2006. وبلغت الحصص الإعلانية لمنطقة الخليج العربي نحو 3,6 مليارات دولار، بنسبة نمو بلغت 15 في المئة، وذلك بحسب إحصاءات المؤسسة العربية للبحوث والدراسات الاستشارية "بلاك".

خالد عبد المنعم
مديراً عاماً لـ "ألوبكو"

خالد عبد المنعم

شركة منتجات الأنسليم الحسودة (الووكو)، ومقرها الرئيسي الدمام، خالد عبد المنعم مديراً عاماً جديداً لها.

يتمتع عبد المنعم بخبرة واسعة في إدارة الشركات، حيث سبق أن شغل العديد من الوظائف القيادية في شركات محلية وعالمية، مثل شركة "بروكتور وغامبل"، وشركة "بيبيسيكو" المحلية، وشركة "جيهنت" في العديد من بلدان الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيطاليا.



يوناييتد القابضة
UNITED HOLDINGS

المستقبلُ حاضِرُها.

www.unitedholdings.ae

سلسلة شركات وحصص تنقل "جلوبل" إلى العالمية



إدارة الأصول

تتبنى من هذا النشاط إدارة الصناديق الاستثمارية المتخصصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وإدارة الاستثمارات البديلة التي تشمل صناديق الاستثمار في عمليات التملك الخاصة والصناديق العقارية وصناديق التحوط، في حين تعتبر إدارة المحافظ المالية الفرع الثاني المنبثق من إدارة الأصول. وتعد إدارة الأصول في "جلوبل" من أبرز الإدارات بالقرارة مع مثيلاتها من الشركات المنافسة، إذ يبلغ حجم الأموال التي تديرها نحو 8,6 مليارات دولار، وتملك الشركة أكثر من 37 صندوقاً، أبرزها أربعة صناديق للاستثمار في عمليات تملك الشركات يبلغ حجم أصولها نحو مليار دولار.

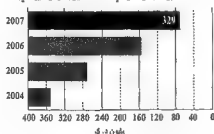
ويعد صندوق "جلوبل" للتملك الكامل للشركات (BuyOut) من أبرز العلامات البارزة في صناديق الشركة، إذ يهدف إلى الاستثمار في الشركات ذات إمكانات النمو العالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا، ويعد من الصناديق القليلة التي تم تسويقها في أوروبا وأمريكا من قبل شركة "بير ستيرنز" وشركة "جي.بي. مورغان كازينوف". وتمثلت أبرز استثماراته في شركة ستراتيجية مع شركة "جلفار" لتصنيع الأدوية والمستحضرات الصيدلانية في دبي نتج عنها تأسيس شركة "بلانت فارمسين"، وهي شركة متخصصة في مجال تأسيس أو تملك شركات الصيدليات الضخمة في المنطقة. وكان الصندوق حصل على جائزة أفضل صندوق للعام 2007 من قبل مؤسسة "تيراين" العالمية تقديراً لنشاطه في مجال الاستثمار في الملكيات الخاصة.

الاستثمارات المصرفية

يتركز نشاط إدارة المصارف الاستثمارية على 3

حقوق المساهمين

329 مليون دولار كويتي (1,203 مليون دولار أمريكي)



كاتب عاصم البعيني

دخلت شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" مرحلة التكيف السريع مع التغيرات المتزايدة بين الأسواق المالية في المنطقة وتزايد أهمية الأسواق الخارجية في تنويع المخاطر والمداخليل وتوسيع قاعدة العملاء، وتشبه تحولات "جلوبل"، التي لا تزال قاعدة قوتها الأساسية في الكويت، تلك التي مرت بها شركة "إي.إف.جي. هرمس" التي ولدت وتطورت في السوق المصرية قبل أن تخرج بتجربتها إلى المنطقة العربية، وكذلك تجربة "شعاع كابيتال" التي بدأت إماراتية وتطورت أخيراً وبسرعة ملفقة للتحويل إلى شبكة إقليمية لها حضورها الفعلي في معظم الأسواق الرئيسية. عناوين التحول الشامل في شركة "جلوبل" عديدة، أبرزها دخول شركاء عالميين ضمن لائحة مساهمها والتوسع للتسارع في أسواق المنطقة والتركيز على القطاع المصرفي والمالي، كل ذلك ضمن خطة عمل جديدة وإعادة هيكلة شاملة للعمليات بما يواكب التحولات الحاصلة.

حتى وقت قريب، كانت شركة "جلوبل" بنت قوتها الرئيسية بالاستناد إلى ثلاثة خطوط نشاط رئيسية هي: إدارة الاستثمار المحلي والخليجي وإدارة تمويل الشركات وإدارة الصناديق. وعلى الرغم من الطابع الشامل للشركة فإن نشاطها بقي معتمداً إلى حد كبير على سوق الكويت، في وقت كانت السوق الخليجية تنتفض وتستقبل موجات من الشركات العالمية والأجنبية الساعية إلى الفوز بغرض الفورة وحجز حصصها من السوق. هذا الوضع استجابت له شركة "جلوبل" عبر تنفيذ سلسلة من عمليات التوسع في أسواق المنطقة، ثم عبر إعادة نظرة شاملة في استراتيجية عملها وميكانيكا العمليات والإدارة. وتمت الاستعانة بشركة الاستشارات المتخصصة "بوز آلن هاملتون" (Booz-Allen-Hamilton) جرى بعدها إقرار استراتيجية عمل تواكب المستجدات واتجاهات السوق وتسمح، في الوقت نفسه، بالالتزام بالمعايير الدولية المعتمدة من قبل كبرى شركات الاستثمار العالمية.

"جلوبل" تستعد لدخول القطاع العقاري باستثمارات منتجة لعائد أو بهدف الربح

الجيديدة، تم جمع كافة النشاطات إدارة الأصول والتشابات الاستثمارية المرتبطة بها ضمن إدارة واحدة، كما استحدثت إدارة المصارف الاستثمارية المتخصصة في أسواق أدوات الدين (Debt Capital Market) وأسواق الأسهم (Equity Capital market)، كما تم تأسيس إدارة للمسرعة وخدمات الوساطة المالية.

قناص الفرص



عمر فؤاد

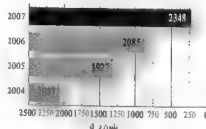
لا يمكن الحديث عن شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" من دون الإشارة إلى وجود فريق عمل متخصص ومتمرس يقف وراء الإنجازات اللاحقة التي حققتها الشركة، وبالتالي في مقدم هؤلاء عمر محمود الفوقية الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لتمويل الشركات والخزينة في الشركة منذ العام 1998، كما أنه يعد أحد أبرز المؤسسين فيها.

ويوصف الفوقية بأنه قناص الفرص الاستثمارية ومهندس الصفقات في "جلوبل"، وهو يتمتع بخبرة طويلة في مجال العمل الاستثماري والتمويلي، كما أنه يحمل شهادة ماجستير في إدارة الأعمال MBA من جامعة سول روز - الولايات المتحدة الأمريكية، وشهادة محلل مالي معتمد CFA في العام 1989. سبق لعمر الفوقية أن عمل في بنك الكويت الوطني في إدارة الأسواق المالية في الفترة الممتدة ما بين العامين 1979 و1981، وفي العام 1982 انضم إلى الشركة الكويتية للتجارة والمقاولات والاستثمارات الخارجية KFTCIC في قسم إدارة المحافظ، وكان له دور بارز في طرح أول صندوق استثمار تعاوني (mutual fund) كما لعب دوراً مهماً في إدارة المحافظ الدولية للشركة المذكورة أثناء حرب الخليج في العام 1990 من خلال إحدى الشركات التابعة لها في جنيف، وعمل كذلك مستشاراً استثمارياً في الشركة الكويتية للاستثمار بإدارة الأصول من الفترة الممتدة ما بين العامين 1993 و1998. وقد عمل عضواً في اللجنة المسؤولة عن إعداد مسودة القانون النظم للمصارف التعاونية في دولة الكويت بالإضافة إلى اللوائح التنظيمية له، وهو يشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة شركة التسهيلات التجارية الأردنية (الأردن)، ورئيس مجلس إدارة شركة "الأردن الأولى للاستثمار"، ونائب رئيس مجلس إدارة شركة تطوير العقارات (الأردن)، ونائب رئيس شركة التمويل العقاري "REEF" - (البحرين)، ونائب رئيس مجلس إدارة بنك سوريا والخليج (سورية).

محاور رئيسية: الأول استقطاب رؤوس الأموال لاستثمارها في الأسهم (Equity Capital market)، وتوظيفها في أدوات الدين (Debt Capital Market)، والاستثمارات الخاصة بالعملاء. ويشمل توظيف رؤوس الأموال غير المستثمرة، السندات وترتيب القروض المصرفية المشتركة ولعب دور الوسيط في توفير عمليات التمويل الإسلامي، وتلعب الشركة دوراً حيوياً في إنعاش وتنشيط السوق

الأصول المدارة

2,248 مليون دينار كويتي (8,6 مليارات دولار أمريكي)



الثانية للسندات، وبرز دورها في هذا المجال كصانع سوق منظم يتخذ مراكز تعامل على كل من جانبي العرض والطلب في سوق السندات، في حين تشمل الاستشارات الخاصة بالعملاء استشارات حول الإيجار وعمليات التملك والدمج.

خدمات الوساطة المالية

تسعى "جلوبل" من خلال هذه الإدارة إلى الاستفادة من منظومة الشركات التابعة لها، والتي أخذت طابع شركات تم تأسيسها في أسواق معينة ضمن التوسع الجغرافي الذي شهدته الشركة الأم (كذلك الموجودة في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، السعودية، تونس، مصر والسودان)، أو شركات تم الاستحواذ عليها، وكانت الشركة قد مهدت لتعزيز حضورها في مجال الوساطة المالية في الكويت منذ بداية العام الماضي من خلال توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة "أورباخ جراسون" تمهد لعمل الشركة وسيطاً حصرياً للشركات الموجودة في الولايات المتحدة والتي تبحث عن فرص للدخول في سوق الكويت للأوراق المالية.

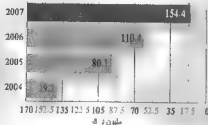
الاستثمارات المباشرة

يتمثل دور هذه الإدارة غالباً، إما بتملك نسب مؤثرة في رؤوس أموال شركات أو الاكتفاء بنسب بسيطة في شركات أخرى، وهو نشاط مماثل للذي تمارسه بعض صناديق الاستثمار التابعة للشركة وإن كانت تنضوي تحت لواء إدارة الأصول، منها على سبيل المثال المساهمة في تأسيس شركة "مزاياء العقارية" والتي خفضت "جلوبل" بشكل متتابع مساهمتها فيها، إضافة إلى المساهمة في تأسيس شركة "الفجر للتامين" التي أطلقت مؤخرًا.

وتركز الشركة حالياً من خلال الاستثمارات المباشرة على المؤسسات المالية والشركات التي تدور في فلكها. من هنا أتت المساهمة بنسبة 40 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، كما اعتمدت "جلوبل" أسلوباً مماثلاً لدخول بعض الأسواق التي تفتقد الخبرة بشأنها، مثل تملك نسبة في رأس مال شركة "بارينغ هونغ كونغ"، ونسبة في شركة "جي.إس. جلوبل" (GS Global) في باكستان، وكذلك تملك نسبة 34 في المئة من رأس مال بنك سويسيه جنرال فرع الأردن.

الإيرادات

110,4 مليون دينار كويتي (54,6 مليون دولار أمريكي)



الاستثمار العقاري

شكلت إدارة الاستثمار العقاري، أحد أبرز معالم خطة العمل الجنيحة التي تعتمدها "جلوبل"، وأصبحت جميع الاستثمارات العقارية الخاصة بالشركة تنضوي تحت لواء الإدارة الجديدة. وعلى الرغم من أهمية الاستثمار العقاري والجدوى منه، إلا أن نشاط الشركة في هذا المجال لا يقتصر على الاستثمار فقط، بل يمتد ليشمل الخدمات العقارية المتكاملة كخدمات السمسرة

والوساطة العقارية، وإدارة العقارات. ومن المتوقع أن تركز "جلوبل" على المشاريع العقارية المنتجة لعوائد سنوية لكنها تنوي أيضاً الدخول في مشاريع بهدف تحقيق الربح الرأسمالي، وحيث يتم دخول المشروع بهدف البيع بربح وليس الاحتفاظ بأصول منتجة للدخل.

إدارة البحوث

تشكل إدارة البحوث أحد أهم المرتكزات المهنية التي اعتمدها "جلوبل" خاصة أنها لعبت دوراً مهماً في التوجهات الاستثمارية، وقد انتهت مؤسسات عدة في ما بعد إلى أهمية البحوث والتحليل المالي فتسجست على منوال "جلوبل" وأسست هي الأخرى إدارات مماثلة. وتصدر "جلوبل" تقارير تحليلية منتظمة حول الشركات المساهمة، كما تصدر توصيات معينة بشأنها برسم المساهمين، وذلك إلى جانب التقارير التي تغطي أسواق الخليج والشرق الأوسط ومنطقة شمال أفريقيا. ونظراً لدورها المهم حصلت هذه الأبحاث والتقارير المالية في الشركة خلال العام الماضي على أعلى التصنيفات من مجلة "بورومني" للتخصصية.

انتشار في 16 دولة

بدأت "جلوبل" تنفيذ استراتيجيتها التوسعية

تقديرات مالية للأعوام المقبلة

تقديرات تقديرات تقديرات تقديرات تقديرات	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ربحية السهم (طنس)	232	189	152	116	108	103	39
ربحية السهم المخففة (طنس)	136	111	89	73	63	55	18
السعر/أقلية الدفترية (X)	1.6	1.9	2.2	2.7			
مضاعف الربحية (X)	3.9	4.7	5.9	7.8			
مضاعف الربحية (X)	6.7	8.2	10.1	12.5			
هامش الأرباح قبل الفائدة، الضريبة	88	81	76	60	57	58	64
الاستهلاك والإهلاك (النفقة) (%)	17	17	17	17	19	35	32
هامش الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك (النفقة) متوسط							
الأصول (%)							
صافي عائد الأصول (%)	13	13	12	12	15	31	29
عائد على حقوق الملكية المدفوعة (%)	26	26	24	23	30	54	42

المصدر: بحوث وتقديرات (E2) الأرباح غير الخلقية المساهمة/ الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك (النفقة) - الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك (النفقة) بالإضافة إلى الخصومات.

تقييم دولي إيجابي

أعدت شركة إي تو ريسيرتش (E2Research) البريطانية المتخصصة في تقييم المؤسسات المالية، دراسة عن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، قيمت بموجبها السعر العادل لسهم الشركة عند 1,295 دينار كويتي، أي أعلى بنسبة 40 في المئة من مستوى السعر الحالي المتداول عنده السهم في سوق الكويت للأوراق المالية. وأشارت الدراسة إلى أن الشركة باتت من أكبر الشركات الاستثمارية في المنطقة، إذ يقدر حجم أصولها بنحو 2.9 مليار دولار، في حين تصل قيمة الأصول المدارة لصالح العملاء 8.2 مليارات، وذلك وفقاً لنتائج النصف الأول من العام الماضي، علماً أن الشركة تتواجد في 16 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، وقد تمكنت بفضل تواجدها في منطقة الخليج تحقيق المزيد من النمو والعوائد.

من جهة أخرى أفلحت الدراسة إلى أن شركة "بيت الاستثمار العالمي" نجحت في زيادة حجم الأصول المدارة بنسبة 38 في المئة (معدل النمو السنوي المركب) والتي تؤثر إيجاباً على الإيرادات من الرسوم والخدمات، كما نمت الإيرادات بنسبة 83 في المئة وربحية السهم بنسبة 36 في المئة. وتوقعت الشركة أن تنمو محفظة الاستثمار لدى "جلوبل" بنسبة 22 في المئة والأصول المدارة بنسبة 21 في المئة (معدل النمو السنوي المركب) مما يساهم في نمو في العوائد بنسبة 22 في المئة، بالإضافة إلى نمو في ربحية السهم بنسبة 24 في المئة ونمو في حجم التوزيعات بنسبة 24 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.

انطلاقاً من البحرين عن طريق تأسيس شركة تابعة ومستقلة أدرجت في وقت لاحق في سوق النماة للأوراق المالية، وانتقلت بعدها في دبي، وأبو ظبي. وبدخلت في العام 2005 سوق الأردن عبر تأسيس فرع لها هناك، ثم أسست شركة "الأردن الأولى للاستثمار" برأس مال 100 مليون دينار أردني، على الأمر الذي جعل الأردن بمثابة منصة لإطلاق عملية التوسع في الأسواق العربية الناشئة. وانتقلت الشركة بعدها إلى اليمن كما قامت بتملك شركة في السودان برأس مال قدره 29 مليون دولار، كما حصلت على رخصة للعمل في مركز قطر المالي، إلا أن إحدى أكبر خطوات التوسع الإقليمية للشركة تمت في السعودية حيث حصلت "جلوبل" على رخصة لتأسيس شركة متكاملة برأس مال قدره 50 مليون ريال سعودي تعمل تحت إسم "بيت الاستثمار العالمي السعودية"، على غرار ما تم في الأسواق الأخرى، على أن يتركز نشاطها على إنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية وإدارة المحافظ الخاصة والوساطة الدولية، وإدارة عمليات الاكتتاب الخاصة والعامّة، وتقديم المشورة، والتعامل بصيغة أصيل وكيل والتعهد بالتغطية وحفظ الأوراق المالية ■



'ISSEY
OMME

150 ml

L'EAU D'ISSEY POUR HOMME ISSEY MIYAKE

www.issey-miyakeparf.ms.com

رئيس مجلس إدارة "جلويل" مها الغنيم: مرحلة الشراكة مع مستثمرين عالميين



تعتبر مها الغنيم حالة فريدة في عالم الاستثمار والصناعة المالية باعتبارها إحدى القلائل اللواتي تمكنت من متابعة مسارهم المهني من القاعدة إلى القمة. فالغنيم التي تشغل اليوم منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالمي "جلويل"، بدأت مسيرتها في العام 1983 كضابط استثمار في الشركة الكويتية للتجارة والمقاولات والاستثمارات الخارجية، وفي أربع سنوات وصلت إلى منصب مدير إدارة المحافظ الاستثمارية في الشركة قبل قيامها بتأسيس قسم إدارة الأصول في الشركة الكويتية للاستثمار، وهي لعبت من خلال موقعها دوراً فاعلاً في إطلاق الصناديق الاستثمارية المتخصصة في السوق المحلية والعقارية وكذلك في عمليات الخصخصة التي تبنتها الهيئة العامة للاستثمار آنذاك ومن أهمها خصخصة شركة الصناعات الوطنية. لكن ذروة تجربة مها الغنيم كانت ولا شك في مبادرة تأسيس بيت الاستثمار العالمي "جلويل" التي تمكنت في فترة قصيرة من التحول إلى إحدى أبرز الشركات المالية المتخصصة في خدمات الاستثمار والبحوث المالية ودراسات الجدوى والاستثمارات المصرفية، بالإضافة إلى الصناديق الاستثمارية المبتكرة. وقد تسارعت خطوات "جلويل" في الفترة الأخيرة مفصحة عن ستراتيجية طموحة للتحول إلى شركة إقليمية بل وإلى شركة ذات تواجد قوي في عدد من الأسواق الناشئة. وفي هذا السياق فحقت "جلويل" أرباحها لمساهمين ستراتيجيين دوليين وبدأت بتنفيذ خطة تستهدف الاستحواذ على مؤسسات مالية متخصصة، ومصارف تجارية لخلق نوع من التكامل بين النشاطين. على هذه الخلفية الخاصة وفي ظل هذه التطورات التي تمر بالشركة وبالأسواق التي تعمل فيها أجهزت "الاقتصاد والأعمال" حواراً معمقاً مع مها خال الغنيم في ما يلي نصه:

بالسوق الكويتية وأن تتمتع مع ذلك بدعم المساهمين، بمعنى آخر فإن تواجد "جلويل" اليوم في 16 دولة لم يكن أمراً متوقفاً من جانب المساهمين، إلا أن الإدارة فرضت على نفسها تحديات جديدة وأهدافاً بعيدة الأمد، وما زلنا نعمل وفقاً لهذا التوجه. وقد حققت الشركة نمواً بنسبة 55 في المئة سنوياً خلال السنوات العشر، ونمواً بنسبة 80 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، ولعل هذا الواقع يقدم فكرة واضحة عن الإنجازات التي حققتها الشركة والتي تتولى اليوم إدارة أصول بنحو 8,6 مليارات دولار. أما الدروس المستفادة من التجربة، فهي عديدة، لكن أهمها أننا تعلمنا كيفية الحفاظ على التوازن بين هدف تحقيق الأرباح من جهة، وبين بناء بنية تحتية وقاعدة متينة للشركة من جهة ثانية. ولقد ركزنا في المرحلة التي

■ بعد مرور أقل من عشر سنوات على تأسيس الشركة، كيف تقيّمون تجربتكم في العمل الاستثماري؟
ما هي أبرز الدروس والعبر المستفادة؟
□ نحن فخرون بالإنجازات التي حققناها "جلويل" على مدى السنوات الماضية، وهذه الشهادة واضحة لكل من يتابع قصة نجاح الشركة، وإذا عدنا للسنوات الثلاث التي تلت تأسيس الشركة فلم تكن كإدارة ومؤسسين ومساهمين نتوقع إنجاز ما تحققت به تلك السرعة، لكن الفضل يعود إلى انتقال الفرص في السوق من جهة وإلى طبيعة فريق العمل وخبرتنا الشخصية والاستثمارية الشاملة التي كرسناها من جهة أخرى، علماً أن هذا التوجه لم يكن مطلباً من المساهمين ولم تفرضه السوق. إذ كان في إمكان "جلويل" أن تستمر في حصر نشاطها الاستثماري

بورصة الكويت لم تواكب التطورات في الأسواق المالية

تلت انطلاقا الشركة على تحقيق الأرباح، انسجاماً مع توجهات المساهمين، وبالتالي لم تركز في البداية بشكل كبير على تطوير البنية التحتية، التشغيل، المخاطر، اعتماد معايير الحوكمة وتطوير المعلومات والتكنولوجيا، وغيرها من عناصر العمل المؤسساتي، ولعل أهم درس تم استخلاصه أنه لا بد من السير على خطين متوازيين بين تحقيق الأرباح مع العمل في الوقت نفسه على بناء قاعدة مؤسساتية للشركة، وبالفعل بدأتنا قبل نحو عامين في تطبيق معايير العمل المؤسساتي التي تهدف إلى توفير بنية تحتية متطورة وقاعدة عمل متينة، ومع أننا لم نبلغ بعد ما نصبو إلى تحقيقه إلا أننا استطعنا أن نقلص الفجوة بين هذين المفهومين. وهنا لا بد من أخذ العبر من تجارب المؤسسات الأخرى كفضية مصرف "سويسة" جنرال، حتى لا نتعجب إنجازات الشركة سداً وتعرض للمخاطر.

■ هذه الإنجازات تزامنت مع إقرار استراتيجية عمل جديدة، ما هي أبرز ملامحها؟

□ منذ تأسيس الشركة كان لدينا هدفان: الأول رفع حجم الأصول المدارة لدينا، والثاني التركيز على تمويل الشركات (Corporate Finance)، وكنا نرى فرصاً كبيرة للنمو في هذا القطاع، خصوصاً وأنه لم تكن هناك شركات متخصصة في هذا المجال، ومعظم الشركات الاستثمارية التي كانت تعمل آنذاك كانت تركز على الاستثمار في الأسواق المالية، بمعنى أن الخدمات المتخصصة المرتبطة بقطاع تمويل الشركات كخدمات الدمج والاستحواذ، والخدمات المالية وغيرها كانت مفقودة. وعند تأسيس "جلوبل" كان التركيز على ضرورة توفير هذا النوع من الخدمات، وقد شكل هذا الواقع إحدى أبرز نقاط القوة لدى الشركة في ظل للروحة الواسعة من الخدمات المتخصصة التي وفرتها في مجال تمويل الشركات، إذ تملك الشركة حالياً أكثر من 120 محلاً مالياً متخصصاً من حملة شهادات (CFA)، وتوفر حزمة متكاملة من البحوث والتحليلات المالية للتخصصات وخدمات الهيكلية المالية والاستثمارات الخاصة، وقد وفر هذا الواقع ديناميكية كبيرة للشركة في خطة توسعها. وبعد التواجد في 16 دولة

لا بد من توازن بين استهداف تحقيق الأرباح وبين التوظيف في بناء بنية تحتية وقاعدة متينة للشركة

كان لا بد من اتخاذ خطوة جديدة، خاصة بعد أن وصلت القيمة السوقية للشركة إلى أكثر من 3 مليارات دولار، مما يتطلب وضع خطة توابك المرحلة التي بلغناها، وتم ذلك من خلال إقرار استراتيجية عمل جديدة في العام الماضي من المتوقع أن تتحقق في العام 2010، وما زلنا حالياً في طور تنفيذها، وهي تعتمد على عنصرين: الأول، الهوية المؤسساتية وتغيير الهيكل الوظيفي، أما العنصر الثاني فهو رفع حجم الإيرادات وتنويعها.

وبالمعنى إلى خطة العمل السابقة كان لا بد من الإشارة إلى أن الشركة جمعت خلال السنوات الماضية في تنفيذ خطة طموحة لتنويع أدواتها المالية التي تناسب

مختلف الأسواق المحلية والعالمية بهدف تنويع المخاطر، أي في حال شهدت الأسواق المحلية والإقليمية تراجعاً أو حتى انهياراً نستطيع أن نوفر لعملائنا منتجات وخدمات مالية للأسواق العالمية، وهذا توجه عكسه الرونة الكبيرة التي تتمتع بها الشركة، إذ استطاعت أن تحافظ على نتائجها المالية الإيجابية على الرغم من التراجعات التي شهدتها الأسواق المالية خلال الفترة الماضية. وعندما دخلت منطقة الخليج مرحلة الغفوة كانت "جلوبل" مستعدة لهذه المرحلة من خلال توفير أدوات مالية تلائم متطلبات المرحلة إضافة إلى طرح صناديق استثمارية مبتكرة في كافة القطاعات.

إدارة الأصول

أما استراتيجية العمل الجديدة التي تعتمدها الشركة حالياً فهي تقوم على 5 عناصر: الأول هو رفع حجم الأصول المدارة خاصة وأن هذا القطاع يوفر مزايا استثمارية مهمة، إذ أن الأتعاب المحققة منه تعدّ بمثابة أرباح مكررة ولا تتضمن مخاطرة على رأس المال، وهو ما يتطلب طرح أدوات مبتكرة، وفريق عمل متخصص. مع الإشارة إلى أن إدارة الأصول توفر نسبة 30 في المئة من الإيرادات، ولكن في هذا المجال أود أن أشير إلى أن الغفوة التي شهدتها منطقة الخليج جعلت من قطاع الاستثمارات الخاصة يحقق أرباحاً سريعة وبالتالي بات يعدّ مصدراً رئيسياً في إيرادات الشركة، ومع ذلك لا يمكن غش النظر عن النمو الذي حققه قطاع إدارة الأصول.

صيرورة الاستثمار

أما العنصر الثاني فيتمثل في صيرورة الاستثمار والتي تشمل الهندسة المالية، الاستثمارات، الأسواق المالية، الهيكلية المالية، السندات وغيرها، وكانت "جلوبل" من أوائل الشركات، التي عززت حضورها في هذه الإدارة من خلال تأسيس شركات وفقاً لحاجات الأسواق بعد إعداد دراسات معمقة ومتكاملة عنها. ويقتصر حجم رؤوس أموال الشركات التي تأسست من قبل "جلوبل" بنحو 4 مليارات دولار، إذ تقوم الشركة بتأسيس الشركات، وتتمثل في مجالس إدارتها، وتضع خططها الاستراتيجية، ومن ثم يتم تخصيصها لمرحلة العاطية والأسواق المالية، على أن يتم التخرج منها في مرحلة لاحقة أو الاحتفاظ بنسبة قليلة. ويمكن القول أن تواجدنا في معظم أسواق الخليج، بات يركز عنصر قوة إضافية لنا في مجال الصيرورة الاستثمارية، من خلال المساهمة في عمليات الدمج والاستحواذ. هذا الواقع يجعل "جلوبل" تشكل بوابة عبور للاستثمار في الشركات العاطية والشركات المدرجة الرغابة في التوسع نحو أسواق جديدة. وتزداد أهمية هذا القطاع إذا أخذنا في الاعتبار أن معظم المصارف والبنوك الاستثمارية العالمية التي تعمل في أسواق المنطقة غير مهتمة في هذا القطاع، خاصة وأنها تسمى دائماً خلف العقود والعمليات الضخمة.

العقار

المرکز الثالث للاستراتيجية الجديدة يتمثل في القطاع العقاري، وقد قررنا أن نولي هذا القطاع أهمية كبيرة بعد أن بقينا بعيدين عن التواجد في شكل مباشر من خلال إدارة

متخصصة في البحوث وأخيراً علاقات وطيدة في الأسواق، وهذه العناصر متوفرة لدى "جلوبل" ومن التوقع أن تشكل الأساس القوي للدخول في هذا النشاط.

الاستثمارات الخاصة

ركزت الشركة في استثمارات لها الخاصة خلال السنوات السابقة، على انتقاء الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، ولكننا حالياً انتقلنا إلى مرحلة التركيز وصقل الاستثمارات، وفي هذا المجال ستتم كافة الاستثمارات غير المالية والمصرفية من خلال هناديق الاستثمار المتخصصة في الملكية الخاصة، على أن يتم حصر كل ما هو متعلق بالاستثمار المالي من خلال الاستثمارات للباخرة، أي الاستحواذ على حصص في مصارف تجارية، شركات مالية متخصصة في إدارة الأصول، إدارة الثروات، والشركات المالية الإسلامية، وبهدف تحقيق هذا التوجه تم مؤخراً البدء في تسجيل جزء من أصول محفظة الاستثمارات الخاصة التابعة للشركة بهدف استثمار الفواض المالية في مؤسسات مصرفية، وتم بالفعل بيع استثمارات عدة كانت تابعة للشركة منها ما هو في مدينة الأعمال الكويتية، شركة القبراس القابضة، وشركة كاظمة. وفي المقابل تم الاستحواذ على نسبة مؤثرة في بنك البحرين والكويت. إذا نحن في مرحلة إعادة تركيز تواجدها في القطاعين المالي والمصرفي، من خلال الاستحواذ على حصص مؤثرة تؤهلنا للتواجد في مجلس إدارات الشركات، من دون أن نحصر اهتمامنا بالاستثمار المالي في المنطقة، بل إنه يمتد ليشمل الأسواق العالمية، كباكستان، هونغ كونغ، الهند وغيرها من الأسواق.

■ سبق أن ربحتم رأس مال الشركة، إلى ماذا هدفت هذه الخطوة؟

□ هذه الخطوة ستدفعنا إلى مستثمرين ستراتيغيين، وأتت هذه الخطوة نتيجة اهتمام مؤسسات مالية عالمية بالاستحواذ على حصة في رأس مال "جلوبل"، وفي الوقت نفسه وفي ظل التوسعات التي تشهدها الشركة والتي تحتاج فيها إلى دفع رأس المال ولن نذهب إلى الاحتياط، سيساهم دفع رأس المال الشركة في تفعيل الخطة الهادفة إلى الاستحواذ على بعض الشركات.

استقطاب مستثمرين أجانب

■ ولكن هل شكل ارتفاع حدة المنافسة ودخول لاعبين أجانب جدد إلى الأسواق دفعاً لدى الشركة لاستقطاب مساهمين من خارج المنطقة؟

□ لا بد للشركات أن تواكب لجهة جميعها للتطورات الحالية، وبالتالي لا يمكن القول أن شركة برأس مال 50 مليون دولار يمكن أن تنافس شركات برأس مال مليارات دولار. فطبيعة الأسواق تغيرت وأصبحت أكثر تنافساً وحجم الصفقات ارتفع، وبالتالي لا مستقبل للشركات الصغيرة، أي أن رأس مال أي شركة يفترض أن يتناسب من جهة مع حجم الصفقات التي تتم في أسواق المنطقة، ومن جهة أخرى مع ستراتيجية وتوجهات الشركة. ولذا أننا على علم أين ستوظف أموال الشركة، فإن زيادة رأس المال لا تثير أية مخاوف، وما دامت الشركة تتمتع ببادرة محترفة ومهنية فلا خوف من المستثمر الأجنبي، خصوصاً

متخصصة. وعند الحديث عن القطاع العقاري، لا أقصد بذلك دبي فقط كما قد يُفُتَن، فأسواق المنطقة جميعها تشهد نمواً كبيراً، كإمارة أبوظبي، وسلطنة عمان، وقطر، في حين أن السعودية لم تدخل بعد مرحلة القفزة. ومن التوقع أن يشهد القطاع العقاري فيها نمواً كبيراً في ظل المؤشرات المتوفرة.

الوساطة المالية

وفي الوقت نفسه، كان لا بد من العمل على توسيع نشاط الشركة في مجال الوساطة المالية والسعرة، وذلك على الرغم من وجود إدارة متخصصة في مجال البحوث ميزت نشاطها على مدى السنوات السابقة، كما نملك من خلال شركائنا في الخليج ما لا يقل عن 7 رخص لممارسة هذا النشاط منها واحدة في عمان، البحرين، السعودية، باكستان، مصر وتونس والعراق. وانطلاقاً من هذا الواقع، نتطلع إلى رفع حصصنا السوقية في هذا القطاع. هذا التوجه يدعمه النمو الضخم في القيم الرأسمالية التي شهدها أسواق الخليج والتي من المتوقع أن تستمر خلال السنوات الخمس المقبلة على الأقل، وهذا النمو ساهم في استقطاب المستثمرين الأجانب إلى هذه الأسواق، وهو بحاجة إلى خدمات متكاملة في مجال الوساطة المالية، البنية التحتية التكنولوجية المتطورة، فرق عمل متخصصة، إدارة

مها الغنيم



بالإضافة إلى منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "جلوبل" تشغل مها الغنيم منصب عضو مجلس إدارة مجموعة المصناعات الوطنية وعضو مجلس الإدارة في بنك مسقط الدولي (البحرين)، وهي نائب الرئيس لشركة "السور للتقويم"، ورئيس مجلس إدارة جلوبل البحرين، ونائب الرئيس لشركة "الشركة لخدمات الاستثمار" (سلطنة عمان)، كما تشغل منصب عضو مجلس إدارة "ديجا

بونايت غروب"، كما تم تعيينها عضواً في لجنة سوق دبي المالية العالمية، إضافة إلى كونها أول امرأة عضو في لجنة الاستثمار في غرفة التجارة والصناعة في الكويت.

حصلت الغنيم على العديد من الجوائز والتقديرية المحلية والعالمية. فقد اختارها مجلة فوربز العالمية مؤخرًا وللسنة الثانية على التوالي ضمن قائمة أقوى السيدات في العالم والأولى على المستوى العربي. كما لعبت من خلال موقعها في "جلوبل" دوراً حاسماً في حصول الشركة على العديد من الجوائز كان آخرها جائزة أفضل بنك استثماري في الكويت للعام الثالث على التوالي وذلك من مجلة يورو موني (Euromoney) المتخصصة.

HEAVEN




SHANGRI-LA
HOTELS and RESORTS

أين ستجد شانغريلا الخاص بك؟

EARTH

التي تشكل ركيزة في توسعكم ؟

□ تركيزنا ينصب بصفة خاصة على منطقة الخليج، إلى جانب بعض الأسواق الآسيوية، كهونغ كونغ، الهند، وباكستان بالإضافة إلى الاهتمام بالسوق التركية، وفي الوقت نفسه ليس لدينا اهتمام للاستثمار في أسواق أميركا ولندن وغيرها لأنه ليست لدينا خبرة فيها، وفي المقابل يوجد ارتفاع في الطلب من قبل المستثمرين الأجانب للدخول في أسواق المنطقة، لذلك علينا خلال فترة زمنية لا تتعدى 3 سنوات العمل على استقطاب المستثمرين الأجانب الراغبين في الاستثمار في أسواق المال، خاصة وأنه بعد مرور هذه الفترة تكون جميع المصارف الاستثمارية الأجنبية التي دخلت المنطقة كـ مورغان ستانلي (Morgan Stanley)، و"يو. بي. أس." (UPS)، وغولدمان ساكس (Goldman Saks)، وميريل لينش (Merry Lench)، والذين أفتتحوا أبوابهم قد اتبعت لها الفرصة لاكتساب خبرة في الأسواق المحلية وبالتالي استقطاب المستثمرين الأجانب، إذاً هدفنا خلال السنوات المقبلة وفي فترة قياسية أن نعرف المستثمرين الأجانب بقصة نجاح "جلوبل" والنجاحات التي حققتها من خلال اعتمادها الوسائل المختلفة. وأرد أن ألفت في هذا السياق، أن إدارة الأبحاث في الشركة منذ التأسيس كان يهدف إلى خلق حلقة تواصل مع المستثمرين الأجانب والتعريف بـ"جلوبل" كشركة محترفة تعتمد التحليل المهني، وما يميز هذا التوجه أن الشركة بدأت استعدادهما لهذه المرحلة من خلال اعتماد معايير العمل الاستثمارية العالمية، البنك المركزي الكويتي لا يفرض علينا مثلاً التقيد بمفهوم إدارة المخاطر بل يفرضها على المصارف فقط ومع ذلك تم تطبيقها في "جلوبل" مما أكسبنا للطلووت العالمية التي تشهدها الصناعة المالية والاستثمارية، من هنا يمكن القول أن الشركات للتواجد في المنطقة والتي لم تضع خطة لاستقطاب المستثمر الأجنبي تكون قد فوتت على نفسها الفرصة.

■ ما هي المعايير التي تحكم سياسة التوسع من قبل "جلوبل" ؟

□ التوسع يحكمه 3 معايير استراتيجية هي العمل، العلاقات السياسية أو الاقتصادية والفرص الاستثمارية، وكما ذكرت تعدد منطقة الخليج من الأسواق الاستثمارية ضمن خططنا التوسعية، أما خارج هذه الأسواق فإننا ندخل من خلال شريك استراتيجي، دخولنا السودان كان بدعوة من شركة "إعمار العقارية"، بعد تأسيس مصرف السلام، وكذلك هو الحال في باكستان والتي دخلنا إليها من خلال شركة "صديقي"، وكذلك هو الحال في مصر وهونغ كونغ، كما اعتمدنا التوجه عينه بعد توقيع مذكرة تفاهم مع شركة "القدرة القابضة"، بهدف تأسيس شركة متخصصة في أبو ظبي، تعمل تحت اسم "جلوبل أبو ظبي". في حين أن تواجداً في السعودية والبحرين والأردن ثم من خلال تأسيس شركات تابعة بنسبة 100 في المئة للشركة الأم، وعلى الرغم من تواجداً في أسواق عديدة فإنه بقي توسعاً محروساً ونحن نعطي الأسواق التي بنتنا تواجداً فيها أولوية بهدف تثبيت تواجدها فيها، وبالتالي نركز على تحقيق النجاح فيها من دون غرض النظر عن أي فرص استثمارية ذهبية ومناسبة قد تتوفر في أسواق أخرى.

وإن هؤلاء المستثمرين يسعون إلى الاستفادة من خبرة الإدارات المحلية خاصة تلك التي تملك خبرات طويلة في أسواق المنطقة. ولكن أود أن أوضح أن من دخلوا كمساهمين معنا في "جلوبل" قد يكونون شركات متخصصة ولكن ليس لديهم تواجد في المنطقة.

تكاملاً مع المصارف التجارية

■ في سياق الحديث عن القطاع المالي، ما الهدف من الاستحواذ على حصة في بنك البحرين والكويت ؟
□ العلاقة مع المصارف التجارية تحقق أكثر من هدف، فهي مهمة لعملائنا الباحثين عن مصادر تمويل، ومن خلال هذه المصارف يمكن تسويق وتوزيع المنتجات والخدمات الخاصة بالشركة من خلال شبكة الفروع الخاصة بالمصارف، كما أن المصارف التجارية تعاني اليوم من عدم قدرتها على إدارة أموال الغير، وبالتالي أي علاقة تربط المصارف التجارية بتلك الاستثمارية قد تحقق فوائد عديدة للطرفين، فالتعاون مع

المصارف التجارية يمكن أن يتم على سبيل المثال في الحالة التي يكون لدى المصرف رغبة في تأسيس إدارة أصول، حيث تمت الاستعانة بخبرة شركة الاستثمار، التي تقوم هي بتأسيس هذه الإدارة وتطرح فيها أدوات بإسم المصرف التجاري وفقاً لمفهوم الـ (White Labeling)، الخطوة يمكن أن تتم من دون الاستحواذ على المصرف، ولكننا نؤمن في "جلوبل" أن هناك نمواً كبيراً في المصارف الخليجية، توفر لنا قيمة مضافة.

■ ولكن من الملاحظ أن المصارف الخليجية والعربية استعاضت عن الدخول في شركات استراتيجية مع شركات الاستثمار من خلال تأسيس شركات خاصة بها ؟

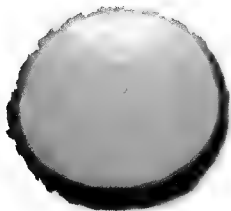
□ بالفعل، وعلى الرغم من هذا الواقع، يمكننا أن نؤمن بأهمية توفير الخدمات المتخصصة، وبالتالي يفترض أن تقوم الشركات التي تتمتع بالخبرة في توفير الخدمات الاستثمارية المتخصصة، فعلى سبيل المثال يوجد لدى "جلوبل" نحو 17 تخصصاً متخصصاً في مجال البحوث الاستثمارية وكذلك نحو 20 تخصصاً في مجال العقار، وهذا التوجه ينبع من إيماننا بالتخصص، من هنا نهدف إلى التركيز على هذه الخدمات بما فيها الصيرفة الاستثمارية، وقد

مكننا هذا الواقع من بناء منظومة استثمارية متكاملة. وبالعودة إلى المصارف التجارية كان لابد من القول أنه كي تستطيع أن تتنافس عليها أن

تستعين بالشركات المتخصصة، وذلك على الرغم من موجة تأسيس الشركات المالية التابعة للمصارف التجارية التي قد تجد طريقها إلى النجاح، ولكن يبقى النشاط الرئيسي للمصارف التجارية في توفير خدمات التجزئة وليس الخدمات الاستثمارية المتخصصة.

■ بالعودة إلى التوسع الجغرافي، ما هي الأسواق

نحن بوابة عبور للشركات العالمية
أو الشركات المدرجة الراغبة
في التوسع نحو أسواق جديدة



أنتونيو ستراديفاري عام ١٧٢٠



التحفة النادرة
تستحق الإنتظار



GIRARD-PERREGAUX 1966

أنتونيو ستراديفاري - بيريجو ١٩٦٦ • من الذهب المصنوعة ميكانيكية وتجهيزه أوتوماتيكية. خلف السيفينة عدسة من جوار السيفينة.

GP

GIRARD-PERREGAUX

WATCHES FOR THE FEW SINCE 1791

جيرار-بيريجو

السعودية: ١٩٥٦٠٥١ • الإمارات: ٣٣٣٣٣٣٣٣ • الكويت: ٢٤٠٠٠٥١ • البحرين: ١٧ ٥٢٥٠٩١ • قطر: ٤٠٠٠٠٠٠٠ • عمان: ٥١٠٩١٥ • سوريا: ٢٢ ٢٢٩١٠٠٠ • لبنان: ١٢٢٢٢٢٢٢ • الأردن: ٩ ٤١٥٠٥٩١ • مصر: ٢ ٢٢٢٠٠٠٠٠

www.girard-perregaux.com



مها النقيمت تلتقي إلى الزميل عاصم البعيني

للمستوى الرفيع الذي بلغته المنافسة، إلا أننا من مؤيديه، ونقوم بتشجيعه خصوصاً وأن السوق مفتوحة للجميع، ونحن لا ننظر إلى منافسينا نظرة عداوية، بل على العكس تماماً لا بد من الوعي أن المستقبل سيشهد ظهور تحالفات استراتيجية بين شركات عالمية تبحث عن الخبرة وأخرى محلية أو بين الشركات المحلية نفسها.

■ كيف ترون مستقبل الصناعة المالية وخدمات الصيرفة الاستثمارية في المنطقة؟

□ يعتمد هذا المستقبل على عنصرين: الأول نشاط المصارف الاستثمارية والبنائيات التي تطلقها، أما العنصر الثاني فيتمثل في مدى تفهم السلطات الرقابية والإجراءات التي ترعى هذه الناشطات، وتوفر هذه العناصر يساهم في خلق نوع من التوازن. فمن الأهمية بحال أن يتمتع القيمين على الأسواق بالحصص الغني، والخبرة اللذين يساهمان في خلق بيئة استثمارية مرنّة تلبي متطلبات المستثمرين، ويمهنان لتطوير التشريعات التي ترعى العمل الاستثماري، بما يؤدي إلى تطوير الأسواق المالية، بحيث لا يقتصر دورها على أنها سوق لتداول الأسهم، بل تتوسع لتشمل مختلف الأدوات المالية كالسندات والصكوك، الاستثمارات المباشرة، وهو ما عطلت "جلوبل" من موقعها على تكرسيه. وفي هذا السياق لا بد من الإشارة إلى أن دبي لعبت دوراً ريادياً في هذا المجال من خلال العمل على توفير أسواق مالية تواكب الأسواق العالمية، وتشجع على خلق كيانات استثمارية ضخمة، وتعمل على التحول إلى مركز مالي وتجاري خلوته لئلا الأخرى من خلال توفير البنية التحتية للشعرة، والعمل على استقطاب المؤسسات المصرفية العالمية. في المقابل ما زلنا في الكويت نتحدث منذ أكثر من 10 سنوات عن المشاكل نفسها، كقولنا من الـ (B.O.T)، المناطق الحرة، الخصخصة وغيرها، برأيي فإن المشكلة تأخذ في بعض الأحيان طابعاً سياسياً مع الإشارة الإيجابية إلى الخطوات التي تم إقرارها مؤخراً. في النهاية ما يجري على هذا الصعيد لا يترك تأثيراً على الشركة لأنها في النهاية تسعى خلف الفرص الاستثمارية، وفي حال لم تتوفر في السوق المحلية سنجدتها في أسواق أخرى.

■ كيف تقيمون التجاذب الحاصل بين مجموعة الـ 61 وإدارة سوق الكويت للأوراق المالية؟

□ اعتقد أن بورصة الكويت لم تواكب التطورات التي تتطلبها الأسواق المالية، ولا بد للقيمين عليها أن يلعبوا دوراً حاسماً في هذا المجال، بعد أن كانت بورصة الكويت في مقدم البورصات الخليجية، هذا لا يعني أن البورصة لن تستمر في تحقيق النمو إلا أن هذا النمو لن يصل إلى المستويات التي حققها أسواق المال الأخرى، وتجمع شركات الاستثمار ضمن ما يسمى مجموعة الـ 61 بشكل صريح بوجه القائمين ومن يأمل بأن تصبح الكويت مركزاً مالياً وتجاريّاً، في حين أن شركات الاستثمار الدرجة منكم تذهب لعرض قصة نجاحها في أسواق أخرى. ومع ذلك نقول أن أمام بورصة الكويت فرصة كبيرة لوكالة التركيب خصوصاً بعد الخطوات الأخيرة والتي تم بموجبها خفض الضريبة على الاستثمار الأجنبي، كما أن البورصة هنا تتمتع بموقع كبير نظراً للتجارب التي مرت بها والموقع المالي الذي تتمتع به الشركات الدرجة. ■

وتعد السعودية في مقدم أولوياتنا، إذ أننا علمنا على توفير انطلاقة قوية للشركة للاستفادة من الفرص المتوفرة في هذه السوق خصوصاً وأن تحقيق النجاح في السعودية سيفسّك 3 أضعاف النجاح الذي حققته "جلوبل"، إذ تم شراء المبني وتعيين فريق العمل، علماً أن "جلوبل" السعودية ستبدأ عملها قريباً.

■ عدد الشركات المالية في الكويت تعدى الـ 85 شركة، في حين تتواجد في الأسواق الأخرى شركات متخصصة وناجحة، كذلك السعودية شهدت دخول مصارف عالمية، وتأسيس العشرات من الشركات المالية، كيف تتعاملون مع هذه المنافسة الحثيثة؟

□ حققت الكويت نجاحاً كبيراً في خلق كيانات استثمارية ضخمة تستثمر في كافة القطاعات ومختلف الأسواق، وهذه الشركات تملك خبرة طويلة ومرت بتجارب وإزمات، كما أن هناك صعوبة في التعاطي مع سوق كالمسوق الكويتية، وأي شركة تحقق نجاحاً في الكويت تستطيع أن تحقق النجاح في أي دولة خليجية. أما بالنسبة للسعودية فهي تتمتع بخصوصية في ظل وجود شركات عالمية، وبالتالي تحتاج إلى مسحة خاصة، إذ أن الشركات هناك لا تبحث فقط عن الأموال بل لديها خصوصية، وبالتالي لا بد من فهم متطلبات الشركات وتقافتها. وعلى الرغم من وجود مصارف عالمية دخلت هذه السوق، فإننا نعول في "جلوبل" على كوننا شركة خليجية نتفهم متطلبات الشركات هناك، بالإضافة إلى الحرفية والمهنية اللتين نعمل بهما، وبالتالي نتوقع أن نحقق نجاحاً في هذه السوق. أما بالنسبة للمصارف العالمية التي دخلت أسواق المنطقة، فإننا نرى أنها تركز على إدارة الأصول، وإدارة

جلوبل تتولى اليوم إدارة أصول استثمارية بنحو 8,6 مليارات دولار

العروات والعقود الضخمة التي تناسب حجمها، وبالتالي قد يكون هناك اختلاف في التوجهات بيننا وبينهم. ومع ذلك فإن التغييرات التي طاولت استراتيجية العمل، هدفت إلى تحقيق أهداف عدة، من بينها الواقع الذي فرضه دخول منافسين عالميين إلى أسواق المنطقة، وهدفت كذلك إلى مواكبة النمو الذي حققته الشركة، والنمو في أسواق رأس المال والتوسعات الجغرافية. وعلى الرغم من وعينا



التميز لا يعني الاختلاف وإنما التفوق...

إننا في بنك أدكس على يقين بأنه يتطلب منا الجراءة والرفعة لكي نحقق أكبر فائدة من الظروف المستجدة والفرص المتاحة في الاقتصاد العالمي، فيفضل الحلول الفريدة والمبتكرة التي نطوّرها ونقدمها لعملائنا فلننا متميزون عن غيرنا، مما يجعلنا بنك الجيل القادم. المزيد من المعلومات المتعلقة بالفرص الاستثمارية، تتصلوا بالاتصال على:

بنك أدكس ش.م.ب. (م)، ص.ب. رقم 11109، لقامة، مملكة البحرين، هاتف: +973 17 060 444، فاكس: +973 17 060 445
 البريد الإلكتروني: general@addaxbank.com الموقع الإلكتروني: www.addaxbank.com



"Best Investment Bank in Bahrain"
 "Best Bank for Equity Services in Bahrain"
 Euromoney Liquid Risk Estate Awards, 2007

شهر الإستحقاقات

..... بقلم: د. شفيق المصري

وبذلك بات الفصل بين الأزمة اللبنانية وبين هذه التعديلات أمراً شبه مستحيل.

ولعل إستحقاق مارس يمكن أن يسمح بتفريغ هذه الأزمة وإن جزئياً ويتوزع هذا الإستحقاق على التفاصيل التالية:

— تبدأ الدورة العادية للمجلس النيابي اللبناني في النصف الثاني من شهر مارس، يوم الثلاثاء الذي يعقب 15/3/2008، وبالتالي فإن مسألة تعديل الدستور اللبناني يمكن — في حال الاضطرار إليها — أن تتم خلال هذه الدورة العادية التي تستمر لغاية يونيو 2008. وهذا يعني أن أي انتخاب رئاسي يستلزم تعديلاً للدستور سينتظر حتى ذلك الحين.

— القمة العربية التي ستعقد في دمشق في نهاية مارس (29/3) متوقفة على حل المسألة الرئاسية اللبنانية. ومن الطبيعي أن تؤجل دمشق أهمية كبيرة على هذه القمة بقدر ما تتضمن من مصالحات مطلوبة بين سورية والسعودية ومصر وبعض الدول العربية الأخرى. وهذه المصالحة تساعد سورية على فك عزلتها العربية أو لا ومن ثم تستخدمها من أجل فك العزلة الأوروبية وحتى الأميركية المفضوعة عليها.

— إذا كان الشرط السعودي — المصري يتمثل في أن يحضر الرئيس اللبناني للمقابلة هذه القمة أسوة بزملائه القادة العرب، يعني أن مسألة الرئاسة اللبنانية يمكن أن تحل خلال مارس 2008 وقبل موعد هذه القمة. وإذا لم يتم ذلك فإن أي تعديل أو تطوير أو حتى تأجيل أكثر للوضع اللبناني لن ينفذ قبل هذا الموعد.

استحقاقات إيران

أما الاستحقاق الثاني الساخن أيضاً فهو مرتبط بالوضع الإيراني ومدى تداعياته على الساحة الشرق أوسطية. ولهذا الاستحقاق وجوه عدة:

— الوجه المرتبط بالداخل الإيراني محكوم بالانتخابات النيابية المقرر إجراؤها في منتصف مارس (14/3) أيضاً. ويبدو أن المعركة الانتخابية قاربت الحدود الساخنة بعد أن قررت السلطة الإيرانية العملية المتعلقة بمجلس الشورى الإيراني رفض ترشيح نحو ألفي مرشح من التيار الإسلامي لخوض هذه الانتخابات، وعلى الرغم من الاعتراض الشديد على هذا القرار (إلى درجة اعتباره الرئيس الأسبق خاتمي أنه كارثة) فإن التجاذب الداخلي لا يزال قائماً وسيبقى حتى موعد الانتخاب ذاته.

— الوجه المرتبط بالعلاقة مع العراق، فإن الموعد المبدئي لزيارة الرئيس الإيراني أحمدوي نجاد إلى العراق هو خلال الأسبوع الأول من شهر مارس (2/3). ولهذه الزيارة المرتقبة أهمية بارزة في تفريغ المأزق العراقي ذاته. وربما العلاقات الإيرانية — الأميركية أيضاً. هذا مع العلم أن اللقاء الثلاثي الإيراني — الأميركي — العراقي كان منتظراً قبل حادث اغتيال عماد مغنية. وقد تقدر معاودة انعقاده بعد زيارة نجاد إلى العراق خلال شهر مارس أيضاً.

⑦ يبدو الشرق الأوسط، من أفغانستان إلى السودان، محكوماً بعدد من الاعتبارات التي يصعب تفكيك عقدها قبل النصف الثاني من شهر مارس، وربما قبل شهر مايو من هذا العام.

وهذه الاستحقاقات الدولية والإقليمية (والحلية في بعض الدول) محكومة، هي الأخرى، باعتبارات أو متغيرات دولية متقابلة أو متلازمة في دينامية دولية قد تتجاوز الضوابط المقررة أصلاً.

وعلى هامش هذه الاعتبارات الإقليمية، برز في الصورة الشرق أوسطية تناقضات ثنائية نافرة لا تندرج في أي سياق منهجي محدد.

فالأليات المتحدة تهدد إيران بشكل حاد ومتواصل، في أوساطية تعقد الاجتماعات معها في العراق حول تيسير المأزق الأميركي هناك. وكذلك يعقد المسؤولون الأميركيون اجتماعات في بعض العواصم الأوروبية مع الإيرانيين من أجل مكافحة تمويل الإرهاب وغسل الأموال.

وروسيا تهدد الأحادية الأميركية الصاروخية من جهة، والأطلسية من جهة ثانية، و"الكوسوفية" المستقلة من جهة ثالثة، ولكنها (أي روسيا) مضطرة إلى مواصلة التعاون مع الولايات المتحدة في الحقل الاقتصادية ومكافحة الإرهاب وغير ذلك.

والاتحاد الأوروبي يسعى إلى توسيع هامش الاستقلال السياسي الذي يبتغيه لسياساته الخارجية، ولكنه متورط في أفغانستان من خلال الحلف الأطلسي، وفي السلوك الإسرائيلي الرافض لمخططات خريطة الطريق التي يشارك فيها، وفي السياسة الاقتصادية الشاملة.

ومع ذلك، فإن الاتحاد الأوروبي يظهر التعاون الكامل مع الجانب الأميركي في أمور أخرى عديدة تضمن لهذه الإدارة الأميركية استجابة أوروبية داجنة في معظم الأحوال.

والصين مضطرة إلى اعتماد الدبلوماسية المرننة في السياسة من أجل تمرير السياسة الاقتصادية الزاحفة... وهكذا.

وفي ضوء ذلك كله، تبدو الصورة الإقليمية رهينة عدد من الاستحقاقات التي قد يشهدها شهر مارس أو ما بعده.

استحقاق الرئاسة في لبنان

لعل الاستحقاق الأول والأكثر سخونة اليوم هو للمتعلق بالأزمة اللبنانية من جهة، وبموعد القمة العربية في دمشق من جهة ثانية. وهذا الاستحقاق المزجج يدخل في صلب التجاذب الإقليمي والدولي. والمعروف أن المجتمع الدولي يتعاطف مع لبنان ويرغب في التعجيل بالانتخابات الرئاسية فيه من أجل منع أي اضطراب داخلي قد يبدأ على الساحة اللبنانية ولكنه لا يتوقف عندها. ويبدو، بعد تظاف الأحداث الماضية وعدم الاستفادة من الفرص التي أتاحت سابقاً، أن الموضوع للتأزم في الداخل اللبناني، مرتبط بالتعديلات الإقليمية الأخرى.

— الوجه الثالث من الاستحقاق الإيراني يمكن أن يظهر خلال مارس أيضاً، وهو الممثل بتقرير الوكالة الدولية للطاقة الذرية حول الملف النووي الإيراني. وينتظر أن يرفع هذا التقرير أن يحوّل إلى مجلس الأمن الدولي. ويمكن أيضاً أن يحتفظ المجلس بهذا التقرير ويوصي بمتابعة رقابية الوكالة على هذا الملف من دون اللجوء إلى أي تدبير زاجر للمرة الثالثة ضد إيران. فإذا حصل ذلك يمكن لإيران أن تعتمد سياسة أكثر مرونة في المنطقة. ويمكن، بالتالي، أن تسهم في تفريع بعض الأزمات الإقليمية والمحلية الأخرى (لبنان مثلاً). أما إذا لم يحدث ذلك فإن الأمور قد تستمر على وضعها المأزوم الراهن في الشرق الأوسط. ولا ينتظر أن يظهر هذا الأمر بوضوح قبل حلول مواعيد الاستحقاق المشار إليه أعلاه

استحقاق الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي

والاستحقاق الثالث مرتبط بالصراع الفلسطيني - الإسرائيلي وتمثل وجهه بعمالي: — إن المفاوضات التي عقدت لغاية الساعة بين الرئيس الإسرائيلي أولمرت والفلسطيني عباس لم تسفر عن أية نتيجة حاسمة، وذلك لأن الاثنين معا غير قادرين على تقديم ما يمكن أن يسهل هذه المفاوضات ويقودها إلى نتائج إيجابية وفقاً لما يتفاره كلامها.

فالجانب الفلسطيني يرفض الحدود المؤقتة ويطالب بكافة الأمور الأخرى التي كانت قد أجمعت إلى مفاوضات الوضع النهائي. كذلك فإن الجانب الإسرائيلي يرفض التفاوض حول القدس واللاجئين والمستوطنات. والواقع أن للسالة برمتها محكومة بدينامية لم تتطرق بعد سواء على الصعيد الأمريكي الذي وعد بإنجاز مسألة الدولة الفلسطينية خلال هذا العام. وكذلك فإنها لم تتطرق على مستوى اللجنة الرباعية المسؤولة عن خريطة الطريق.

مع تعقيد المفاوضات الفلسطينية - الإسرائيلية برز تعقيد آخر في المساعي المصرية من أجل المصالحة الفلسطينية - الفلسطينية المطلوبة. وإذا استمر التعقيد للزوج الراهن، فلعل الأمر ينتظر حتى يوضع على محاولة القمة العربية الموعودة في دمشق.

أما بعد الأكثر أهمية بالنسبة لإسرائيل فهو التحضير ابتداءً من شهر مارس للاحتفال الوبيلي السنوي لإنشاء دولة إسرائيل (1948-2008)، ويشمل هذا التحضير للنسبات المصاحبة التي تنتظر إسرائيل منها فائدة كبرى. ومن هذه المناسبات، استضافة المستشارة الألمانية ميركل في إسرائيل لكي تلقي خطاباً أمام الكنيست في 17/3/2008. ومن المناسبات أيضاً، الزيارة الموعودة للرئيسين الأمريكي وربما الفرنسي إلى دولة إسرائيل في منتصف مايو المقبل.

وتنتظر إسرائيل من كل هذه المناسبات أن تحصل على اعترافات صريحة من الزوار الموعودين بـ "يهودية" الدولة الإسرائيلية. وعلى أساس هذه الاعترافات يمكن أن تتطرق السياسة الإسرائيلية الجديدة مع كل المخاطر التي تراقها سواء على حساب المفاوضات وبعض تفاصيلها، أو على حساب اللاجئين الفلسطينيين، أو على حساب الفلسطينيين الذين يحملون جنسية إسرائيلية.

استحقاقات أمام مجلس الأمن

أما على المستوى الدولي فإن الديبلوماسية الأميركية

والأوروبية ستسعى إلى تحريك مجلس الأمن باتجاه الملف النووي الإيراني من جهة، والملف اللبناني من جهة أخرى. ولذلك ينتظر أن يكون شهر مارس موعداً للتحرك المزدوج لهذا المجلس.

وإذا كانت التوقعات، لغاية الساعة، غير واضحة المعالم فإن هامش التحرك لمجلس الأمن لن يكون واسعاً وربما لن يكون فاعلاً أيضاً. ولعل مسألة استقلال كوسوفو العلنة مؤخراً أحدثت نفوراً ملحوظاً بين الولايات المتحدة التي أبدت إعلان الاستقلال أو دفعت إليه، وبين روسيا والصين اللتين رفضتا هذه السياسة وأشارتا إلى مخاطرها الإقليمية والدولية معاً. وقد يعكس هذا النفور تعقيداً إضافياً على الساحة الشرق أوسطية بسبب الانقسام الأوروبي وربما العالمي بين مؤيد لهذا الاستقلال ومتحف حيله ورافض له. ويتنوع الرافضون بأن هذا الإعلان قد يشكل مفتاحاً لمظاهر الفوضى أو خطراً على بعض الدول التي تعاني بعض الحركات الانفصالية من الصين إلى إسبانيا إلى روسيا إلى ما هناك.

ولا بد من الإشارة في هذا المجال إلى أن الدول الكبرى بدءاً بالولايات المتحدة مروراً بالاتحاد الأوروبي وصولاً إلى بعض الدول الأوروبية... تعاني من بعض الآثار السلبية للاقتصاد الجامد وربما المتقهقر لديها. والمعروف أن هذا الاقتصاد العالمي يمكن أن يبقى أسير الجمود وربما التراجع السياسي ذاته. وهنا تكمن أهمية الدعوة إلى المزيد من التنسيق والتعاون الاقتصادي بين الدول، من أجل تعزيز سلمها الأهلي وضمانها الاجتماعي واستقرارها الاقتصادي.

متغيرات أميركية وروسية

وعلى هامش هذه الاستحقاقات متقدمة الذكر فإن ثمة متغيرات يمكن أن تثار أو تثار فيها، ومن هذه التغيرات:

— التغيرات التي سيطورها شهر مارس بالنسبة لاعتماد مرشحي الحزبين الديموقراطي والجمهوري الأمريكيين. ومع هذا الشهر يكون المناخ الانتخابي الأمريكي قد حده مساره بين المرشح النهائي المعتمد لدى الحزب الديموقراطي وكذلك المرشح النهائي للحزب الجمهوري. ويمكن بالتالي لبعض الدول الأخرى، ومنها دول الشرق الأوسط، أن تحدد مواقفها أو تقر مدى تعاطيها في هذا الإطار. ولعل بعض الدول العربية تزامن على اسم المرشح الديموقراطي مثلاً وعلى إمكانية فوزه في الانتخابات. ولعلها أيضاً تنتظر السياسة الأميركية المقبلة في الشرق الأوسط وتبني على أساسها القرار في مواقفها المقبلة.

— الترتيبات التي يسعى من خلالها الرئيس الروسي الحالي بوبن لعودة إلى السلطة رئيساً للوزراء في روسيا لكي يكمل ما يشر به من مشاريع وسياسات. وهذه الترتيبات الروسية تستقر مع شهر مارس، وتفسح في المجال أمام الحكم الروسي المتجانس في دفع الأوضاع الروسية السياسية والاقتصادية إلى مرتبة أكثر قدرة وفاعلية.

وبانتظار حلول هذه الاستحقاقات المشار إليها أعلاه، قد تشهد الساحات الشرق أوسطية الثلاث: فلسطين والعراق ولبنان، مشاهد سياسية وأمنية ساخنة ومأزومة لكي يستطيع الأفراد العنيدون بها من الاحتفاظ برصيدهم التصديدي على طاوله المفاوضات المقبلة لتقارب المكاسب أو انتقاء للمخاطر. ■



هذه هي جاكوار الجديدة JAGUAR



تفضل بزيارة معارضنا وانطلق بقيادة جاكوار

البحرين، ١٧٢٥٦٠٦ (٠) ٩٧٧٢، مصر، القاهرة ٢٢٤-١٧٢٢٩ (٠) ٥٢٠٠، الأردن، عمان ٥٥٣٦٨٠ (٠) ٩٩٢٢، المملكة العربية السعودية، الرياض ١ ٣٣٧-٠٠١ (٠) ٩٩٦٦، جدة ٢ ٢٥٧-٠٣٣ (٠) ٩٩٦٦،
 ليبيا، ٢٢٢٧٥٦١١ (٠) ٩٩٦٦، لقيما، ٣ ٨٥٩٢٦٨ (٠) ٩٩٦٦، الكويت، ١٧٢١٤١٤ (٠) ٩٩٦٦، لبنان، بيروت ١ ٦١٣٧٠ (٠) ٩٩٦٦، المغرب، الرباط ٢٢ ٤٨١٧١٨ (٠) ٩٩٦٦، عمان، مسقط ٢ ٤٤٦٤٦٠ (٠) ٩٩٦٨،
 باكستان، ٤٢٦٠٣١٥ (٠) ٩٩٢، قطر، الدوحة ٤٤٧٧٥٦١ (٠) ٩٩٧٢، سوريا، دمشق ٥٢٥٦٩١١ (٠) ٩٩٦٣، تونس، ٣ ٨٨١٦٦ (٠) ٩٩٦٦، الإمارات العربية المتحدة، دبي ٤ ٢٠٣٧٧٢ (٠) ٩٩٧١،
 ٤ ٢٠١١٠٠٦ (٠) ٩٩٧١، أبوظبي، ٢ ٦٦١٧١٠٠ (٠) ٩٩٧١، الكويت، ٢ ٧٢٢٢٢٢٢ (٠) ٩٩٧١.

XF



JAGUAR

الاقتصاد والأعمال: حاوره د. رشيد حسن - عربي بلس

رئيس جامعة نورث إيسترن جوزيف عون: التعليم في أميركا متفوق لأنه يقوم على المنافسة والتنوع

حاوړه - رشيد حسن

مع تسلمه منصب رئاسة جامعة نورث إيسترن في الولايات المتحدة الأميركية يكون الأكاديمي اللبناني خير الأسس وأحد تلامذة الفكر الأميركي نعيم نشومسكي أول عربي يرتقي إلى رئاسة إحدى أكبر وأشهر الجامعات في الولايات المتحدة الأميركية، بل في أميركا الشمالية عموماً. لكن حتى قبل اختياره من قبل مجلس أمناء الجامعة من بين سبعة مرشحين أقوياء كان اسم جوزيف عون قد بلغ في الأكاديمية بسبب الدور البارز الذي لعبه في تطوير جامعة ساوث كاليفورنيا ونقلها مجدداً إلى مواقع الصف الأول عبر استراتيجية فعالة لاستقطاب الموارد المالية، وفي الوقت نفسه استقطاب أفضل الكفاءات الأكاديمية.

انتقل البروفسور عون للتعليم في جامعة ساوث كاليفورنيا في العام 1982، بعد قليل من نيله شهادة الدكتوراه في الفلسفة والأسس من جامعة MIT في العام 1981، واستمر في جامعة ساوث كاليفورنيا مدة 25 عاماً غنى خلالها في منصب رئيس مجلس شيوخ الجامعة في العام 1993، ثم عميداً لكلية الآداب والفنون والعلوم في العام 2000، وهذه الكلية تعتبر الكلية الأكبر في الجامعة وتستقطب معظم طلابها. وقد لخص أحد أركان جامعة نورث إيسترن الأسباب التي جعلت مجلس أمناء الجامعة يتجه منذ اللحظة الأولى إلى عون بالقول "لقد رأينا فيه أفضل شخص يمكنه نقل الجامعة إلى المرحلة التالية من النمو ومواجهة التحديات. فعون هو أكاديمي من الطراز الأول ولديه موهبة في استقطاب الأساتذة الأكفاء، كما أنه مدير فعال وذو مهارة مشهورة في جمع الأموال وتأمين الموارد الوفيرة لتمويل برامج التطوير الطموحة التي يضعها نصب عينيه".

جوزيف عون المولود في لبنان في العام 1953 تخرج من الجامعة اليسوعية في بيروت في العام 1975 ونال إجازة الماجستير من جامعة باريس في العام 1977 قبل انتقاله للدراسة ثم التعليم في الولايات المتحدة الأميركية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت البروفسور جوزيف عون أثناء إحدى زياراته إلى المنطقة العربية حيث يتمتع بمجموعة كبيرة من الصداقات وبسمعة ولعبة كاحد أبرز المرجعيات الدولية في نطاق إصلاح التعليم والمؤسسات التعليمية ومؤسسات ومنهجيات البحث العلمي. وتناول الحوار مع عون تجربة جامعة نورث إيسترن واتجاهات التعليم العالي والأبحاث في الولايات المتحدة ثم تقييم عون لتجربة المشاريع الجامعية المشتركة ولتنظيم التعليم العالي في المنطقة العربية، وهنا الحوار:



■ **جامعة نورث إيسترن التي ترأسونها**
فلسفة معروفة في التعليم تشدد على ربط
النظري بالتطبيقي، ليس فقط في مراحل
التعليم بل في أنماط النشاط البحثي المتصل
بحاجات الاقتصاد، أين تقع تلك الفلسفة
من تطور التعليم والإنتاج المعرفي اليوم؟

□ حصلت ثورة حقيقية في التعليم العالي
أدت عملياً إلى تحويل شامل لدور الجامعات
التي أطلق عليها في الماضي وعن حق تسمية
"الأبراج العاجية"، وذلك عندما كان هدف هذه
المؤسسات تخريج النخبة السياسية
والاجتماعية وتزويدها بوسائل التمايز
والحكم أكثر من خدمة الاقتصاد والتطور
الاجتماعي، الذي كان يسير في طريق مستقل
نسبياً، بالطبع مع تطور الديموقراطية وانتشار
واسع واقع الاقتصاد وزيادات أهمية

التكنولوجيا والعلوم تحول دور الجامعات إلى خدمة الاقتصاد،
كما حصل في انساع أنماط التخصص والفرع العلمي في موازاة
التفديد للزيادة للنشاط الاقتصادي والاجتماعي، لكن الهوة بقيت
قائمة في نوع من "النخبوية" وفي تقسيم عام للدور بين الجامعة
وبين سوق العمل أو المجتمع، بحيث كان دور الجامعة توفير
مناهج التفكير والعلوم النظرية على أن يبدا الطالب في اكتساب
لعارف التفكير إلى سوق العمل أو الحياة العملية.
وهذا الوضع بدأ يتغير ويسرع مع الاتجاه للزيادة للدمج بين
العرفة النظرية وبين العمل والتطبيق العملي، ويسعدني القول أن
جامعة نورث إيسترن لعبت دوراً رائداً في تقديم المثال والنموذج لهذا
التحول أو الفلسفة الجديدة في التعليم الجامعي، لقد كنا بين قلة من
الجامعات التي افرقت عن النهج الكلاسيكي، لكن النجاح الذي
حققناه جعلنا مختبراً حقيقياً للنظريات التعليمية الجديدة وأدى إلى
انتشار مثير لهذا النهج ليس فقط في الولايات المتحدة الأمريكية بل
في خارجها. وقد لعبنا كجامعة دوراً مهماً في نقل التجربة عبر
الاستعانة بنا من قبل الحكومات الأجنبية أو دعوتنا للتحديث أمام
المسؤولين عن التعليم العالي أو في المؤتمرات الأكاديمية.

■ الفصل بين النظري والتطبيقي ■

■ هل تعزز هذا التحول في دور الجامعة بسبب العولمة
واكتشاف الاقتصادات كلها على القانون الجديد للمنافسة
الشاملة وبقا؟

□ هذا أمر أكيد، إن المنافسة أصبحت أكبر قوة دافعة للتأثير،
ليس فقط في تطوير أساليب ومؤسسات التعليم، بل - وهذا هو
الأهم - في توجيه البحث العلمي في الجامعات وربطه بالزيادة
بحاجات الصناعة وللأسس المتنافسة في السوق. بذلك أصبح
للجامعة، بصرفها ومناهجها، وبراكن الأبحاث فيها وظيقتان
أساسيتان هما:

- 1- إعداد قوة عمل خلاقة وكفوءة، ليس بالمقياس المحلي بل
بالمقياس الدولي.
- 2- العمل كإداة لإطلاق صناعات وتكنولوجيا جديدة
وتطبيقات جديدة تمكن الدول من البقاء منتجة وتنافسية في بيئة
العولمة والمنافسة العالية. وقد أصبحت القدرة التنافسية تستند
بصورة رئيسية إلى التفرق الخاص في مجال التكنولوجيا، بل وإلى
الحفاظ على هذا التفرق في سوق تشهد تحديثاً وتوليداً مستعمرين
للتكنولوجيا، الأمر الذي يجعل عمر أي اكتشاف قصيراً فعلاً

الشراكات مع الجامعات الأجنبية تقتصر المراحل لكنها تحتاج إلى وضوح الأهداف وآليات لتقييم الأداء

العرب يخسرون فرصاً ثمينة بسبب تأخير إصلاح التعليم والمطلوب إطلاق المنافسة وتشجيع الجامعات الخاصة

بسبب تجاوزه من اكتشافات جديدة أكثر توفراً
وتوفر ميزة تنافسية فورية لاستخدامها.

حتى في مجال الأبحاث الجامعية كان
الغضل قائماً إلى حد ما لأن الجامعات ركزت
أكثر على الأبحاث الصافية (أي النظرية) بدلاً
من الأبحاث التطبيقية، أما الآن فإن هذا الفصل
لم يعد ممكناً لأن العلوم التطبيقية والتكنولوجيا
أصبحت أهم عنصر في الإنتاج والمنافسة
والازدهار بل البقاء في عالم محكوم بصراع
القوى والأحدث والأكثر فعالية.

■ **ما الذي يميز تجربة نورث إيسترن في**
هذا المجال؟ كيف يتم تطبيق ستراتيجية
الدمج بين النظري والتطبيقي؟

□ خلقنا في جامعة نورث إيسترن ما يسمى
الفرص التعاونية Cooperative opportunities،
ليس فقط مع الصناعة الأمريكية بل أيضاً مع
مؤسسات قيادية في العالم. ووفق هذا النهج يذهب الطالب لستة
أشهر إلى شركة ويعمل هناك وبأخذ أجره من الشركة ثم يعود
ليتابع دراسته في الجامعة لكن مع الخبرة التي اكتسبها، أي أن عالم
العمل والصناعة يصبح امتداداً لفرصة الدرس، بالطبع أهمية الدور
الذي تقوم به جامعة نورث إيسترن هي أنها تحتل موقعاً قيادياً في
هذا المجال، إذ عندنا 2000 شركة ونحو 52 مدينة في العالم، مشاركة
في برنامج "الفرص التعاونية"، بحيث أن بعضاً غير قليل من طلابنا
يذهبون إلى سنغافورة ولندن ومراكز صناعية في أوروبا أو
مؤسسات كبرى في الشرق الأوسط والأقصى، وذلك في نطاق
منهج الجمع بين التعليم النظري والتطبيق العملي.

■ أبحاث في خدمة الصناعة ■

■ كيف تطولون هذا النهج على صعيد الأبحاث؟

□ نحن نطبق الفلسفة نفسها، لأن التراثية التي كانت قائمة
بين مرحلة البحث النظري وبين الاختبار التطبيقي لتلائم البحث
أصبحت بائنة Obsolete بكل معنى الكلمة وتجاوزها الزمن، وما
نقوم به هو الأبحاث الأساسية والتطبيقية Translational في الوقت
نفسه. وقد أنشأنا مثلاً للتركز القومي للتكنولوجيا التطبيقية أو
الجهوية (الثلاثين تكنولوجيا) الذي يتم تمويله من الصندوق القومي
للتكنولوجيا في الولايات المتحدة الأمريكية. في هذا المركز لا نقوم
فقط بالأبحاث الأساسية بل أيضاً بالأبحاث التطبيقية، في أننا في
الوقت الذي نركز أبحاثنا على العناصر والتقنيات الدقيقة نقوم
بتهيئة وتكييف تلك العناصر والتقنيات بحيث يمكن إدخالها في
الصناعات الدقيقة، من أجل إتمام دورة الأبحاث أقمتا تحالفاً بين
المركز وبين عدد كبير من الشركات والشركات التي تعمل
كشريك Affiliates في الأبحاث وتأخذ على عاتقها تحويل تلك
الأبحاث وتشارك في توجيهها على أن يكون لها امتياز الحصول
على التكنولوجيا عندما تصبح هذه جاهزة لاستخدامها في الإنتاج
الصناعي.

هذا الأسلوب يوجه الأبحاث بما يهزز حواجز التقدم ويبقي
على القوة التنافسية للاقتصاد الأمريكي، ويمكنني أن أخص هذه
الشراكة بالسلسلة التالية:

التعليم العالي (نظري وتطبيقي) (أبحاث (نظرية مع التطبيق)
الاستخدام الاقتصادي.

وقد أصبحت هذه القاربة هي المفضلة على المستوى الدولي،
ليس فقط لموضوع التعليم العالي بل أيضاً لسلسلة الأبحاث بحيث

الواصفات المطلوبة للكثير من التخصصات والمهام متقاربة في كل مكان ويفرض بالتالي إعادة نظر شاملة في انظمة التعليم بحيث يمكنها توفير هذا المستوى من المهارات.

■ ما هو أهم إصلاح يحتاجه نظام التعليم في المنطقة في نظركم؟

عندما يكون هناك نظام جامعي واحد ومركزي تكون المنافسة معدومة ولا تخضع السلطات الجامعية لأي مساءلة على أدائها ونوعية الأشخاص الذين تخرجهم إلى سوق العمل وقد استعدناهم بالفعل لمواجهة متطلبات تلك السوق ومتطلبات المؤسسات التي قد تفكر بتوظيفهم لكن عندما تكون هناك منافسة بين العام والخاص وبين المؤسسات الخاصة نفسها فإن الباب يفتح للابتكار أو للتخصص والتميز في حقل معين بحيث تركز جامعات معينة (كذلك التي قد تعمل في مناطق النقط والصناعات النفطية) على المعارف والتقنيات والأبحاث المتعلقة بالقطاع مثلاً بينما تركز أخرى في المناطق الزراعية على أبحاث الثباتات والأبحاث الجينية وغيرها وهكذا. ولحسن الحظ فإن العديد من الأساتذة الجامعيين في العالم العربي درسوا في الخارج وتدريبوا أو حتى علموا في جامعات أجنبية، هؤلاء بات لديهم إحساس قوي بنواحي تفوق التعليم العالي في الدول المتقدمة. وشعوري أن العديد من هؤلاء يتوق للمشاركة في ترقية نظام التعليم في بلدنا إلى المستوى العالمي لأنهم يدركون أن بلدناهم تخسر وقتاً ونمواً اقتصادياً مستداماً وفرصاً قيمة بسبب تأخير السير بذلك الإصلاحات.

■ الشراكة مع الجامعات الأجنبية

■ بعض الجامعات الأجنبية دعت لإنشاء فروع لها في العالم العربي؟
للشركات Joint ventures في الحقل المغربي هي الآن أهم صيغة لاختصار الوقت وتكثيف مجتمع من إدماج معارف لا يمكن اكتسابها أو تجميعها بالوسائل العادية. وفي هذا الأمر صيغة الشراكات مع الجامعات الأجنبية تشبه أي عملية لنقل التكنولوجيا أو تبنيها في الدورة الاقتصادية والحياتية. خذ مثلاً بلداً نامياً يقدم شركة ماتيف لأول مرة، فهذا البلد لا يحتاج ليس في بشركة للتفريات أو بلداً يدخل نظام الأليات الضوئية كبد في حاجة أو لا بد شبكة الخطوط الهاتفية العانية ومن ثم ترقيةها. أحياناً يتم اختصار حلقات زمنية، وضغط العولة يزيد الحالات



المنطقة العربية بحاجة إلى جامعات ومعاهد أبحاث تلبي حاجات قطاع الطاقة والصناعات المتصلة به

المنافسة أكبر دافع للابتكار

ليس لتطوير مؤسسات التعليم فقط،

بل لتوجيه البحث العلمي وربطه بحاجات السوق

باتت مؤسسات التمويل مثل الصندوق القومي للعلوم توجه مساهماتها التمويلية لتشجيع الأبحاث القابلة للتطبيق على الصناعة، وبالتالي التي يمكنها زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد.

■ ماهي، برأيكم، أهم نقاط القوة في نظام التعليم الأميريكي؟

■ أساس قوة التعليم العالي في أميركا هو أنه ليس "نظاماً" فحسبه بل هو "سوق" تقوم على المنافسة والتميز. فمن جهة، هناك مؤسسات التعليم العالي الحكومية، وهناك مؤسسات التعليم العالي الخاصة. والمنافسة قائمة ليس فقط بين القطاعين العام والخاص، بل بين المؤسسات داخل كل قطاع. وهناك وسائل قياس مستقلة لأداء الجامعات وهناك ترتيب لها، وعلمياً تسود المنافسة فإن كل جامعة تعرف أنها ستخسر طلاباً وتعميلات ما لم تصافح على أدائها، وعليها بالتالي أن تقيم أداءها ذاتياً وتسال نفسها باستمرار كيف يمكنني مجاراة المنافسة والحفاظ على موقعي في سوق التعليم الثخائل.

بالطبع القيادة في قطاع التعليم العالي ما زالت للقطاع الخاص. وقد نما هذا القطاع بمعدلات كبيرة بسبب نمو الطلب، بحيث بات يصعب تلبيته بالوسائل التقليدية. لذلك نجد فورة في الجامعات الخاصة في العالم في كل مكان، حتى في الصين التي تحاول اللحاق بركب العولة والمنافسة هناك الآن جامعات خاصة تقوم كمشاريع مشتركة بين القطاعين الحكومي والخاص أو كمشاريع خاصة تستهدف الريع.

■ معضلة التعليم في العالم العربي

■ ما هو تقييمكم لنظام التعليم في المنطقة العربية؟

■ هناك تفاوت بحسب البلد. خذ لبنان مثلاً حيث التعليم العالي الخاص يضاهي المستويات العالمية. وهناك جامعات خاصة ناجحة عدة في المنطقة لكن بمقتني القول أن للغة العربية لم يعد في إمكانها الحفاظ على أنماط التعليم السابقة التي نمت في مراحل العزلة عن السوق وقطاع التعليم عن الحياة والنشاط الاقتصادي، والسبب الرئيسي هو أن المنطقة تحتاج وبصورة ملحّة إلى الاهتمام بالأجيال المقبلة من شبانها وتوفير تعليم يطابق حاجات ومتطلبات سوق العمل، التي أصبحت بدورها سوقاً Global يتحرك فيها العاملون بحرية أكبر أو تفوق فيها بلدان يفرض بلدان أخرى بسبب امتلاكها للمهارات المطلوبة وبالأسعار أو الرواتب التنافسية. إن دخول سوق العمل مرحلة العالمية يجعل



متعة العطلة دفع البيت فُلل وشقق بإطلالة مائية رائعة في رأس الخيمة.



تمتع بمثلل مرفه ذي إطلالة مائية رائعة وهيئة كأنها منتجع عطلات في مشروع ميناء العرب على شواطئ رأس الخيمة الازرقاء. حيث تحيطك الأحياء السكنية الراقية والمنشآت الاسطوية بمناظرها الخلابة على مد النظر. ويهيئ الجو الأساطي أمسيات الفجوب التي طامها طلمع بها وتستمتع بكل دقيقة من حياتك محصاً بأرقى السهجات المتطورة والمرافق الحديثة. كل هذا وأكثر في منطقة واحدة صممت كي تقدم لك حياة من الرفاه والهدوء اكشف نعمة العودة إلى المنزل مع أسلوب حياة لا يضاهي على مدار العام في ميناء العرب. احرص منزل لظلامك اليوم.

• تملك جر 110 - 150 متجمعات فندقية • فُلل وشقق بتصاميم خاصة • منطقة ممشي الواحة • منطقة الواجهة المائية • حيويد بحرية • محمية طبيعية مائية • مركز تعليم بيلي • خدائق عامة ومجمعات سكنية خاصة • مرافق بحري • مسجد ميناء العرب • مركز صحي • بنوك خيم تمويل • تسهيلات دفعات مغرية • دفعة الحجز للامتل 70 فقط والاشقق 11 فقط



ميناء العرب

للمعلومات يرجى الاتصال على: 04-881 4000 أو www.minaarab.net

مكتب مبيعات رأس الخيمة هاتف: 04-881 4000 • مكتب مبيعات دبي هاتف: 04-881 4000

مشروع استراتيجي من تطوير

رأس الخيمة العقارية
RAKPROPERTIES

AMAK

بنك أبوظبي الوطني
NATIONAL BANK OF ABU DHABI
بنك أبوظبي الوطني



التي يتم فيها اختصار حلقات معينة من مسار التطور

لكن كل شراكة يتم تأسيسها مع مؤسسات أكاديمية يجب أن تحقق الفائدة للطرفين، ولا فإنها لا يمكن أن تستمر. في سغافورة مثلاً، الحكومة أنعت علاقة مع مؤسسة مشهورة لأنها لم تجد فائدة لها في مقابل الفائدة التي كانت تحققها المؤسسة العلمية. هذا الخلل في توازن المصالح يحصل غالباً بسبب نقص الالتزام الحقيقي في البلد وطغيان التفكير بمصلحة المؤسسة الخاص، ولا بأس أن تفكر المؤسسة بمصلحتها في منافع التنافس الحاصل في التعليم الخاص، لكن عليها أيضاً ابتكار حلول حقيقية للبلد الذي تنطلق للعمل معه.

■ كونكم من نوي الأصول العربية الا يساعد ذلك على استيعاب حاجات بلدان المنطقة؟

□ بالتأكيد عندما تكون لك خبرة بالمنطقة ويمكنك التحدث بلغتها فإن في إمكانك وضع تشخيص أفضل لحاجاتها ولتوقع النتائج التعليمي أو البشري الذي تحتاجه في مرحلة معينة من تطورها. اعطي مثلاً دولة الكويت الذي لعب للمهاجرين الصينيون في الدول الصناعية في انفتاح الصين على العالم ثم في تقديمها العلمي والصناعي. لقد كان هؤلاء أكثر تفهماً للحاجات التي يتعين على بلدهم الأصلي تلبيتها في المدى الطويل، ودعني اقول أكثر تعاطفاً وحساساً لأنهم يشعرون بالترام معنوي يفتقد في الحسابات الواقعية لمن لا تربطه علاقة قريى وانتماء إلى البلد.

■ المهم وضوح الأهداف

■ ما الذي تنصح به الحكومات العربية التي تقدم على مشاريع شراكة مع الجامعات الأجنبية؟

□ لست في موقع النصيح بالطبع، لأن في الحكومات العربية كفاءات اثنى بوظيفتها، وأنا مرتاح لإثراء المزيد في العالم العربي لأهمية بناء القاعدة العرفية باعتبارها أهم رأس مال للتنمية البشرية وتنويع القاعدة الاقتصادية وإدخال المواطنين في الدورة الاقتصادية الفعلية، وليس فقط في الحكومة والوظائف الإدارية. لكن يمكنني القول أن هناك منهجية متداولة تحكم هذا النوع من المشاريع التعليمية المشتركة وأهمها بالطبع وضوح الأهداف ونوع الحاجات التي تريد من الجامعة أن تخدمها وكذلك نوع الكفاءات والمهارات التي ستحصل عليها لأن الجامعة ليست الاسم بل الكفاءات والخبرات الأكاديمية التي يمكن أن توفرها للبلد. كما أن

من المهم إعادة صياغة دور الجامعة الأجنبية في ضوء الحاجات والظروف الخاصة بالمتجمع، لأن ما قد يتنجح في بلد ما قد لا يتنجح في بلد آخر بحرفيته، بل ربما يحتاج أولاً إلى تكيف وتعديل. أخذ مثلاً على ذلك أهمية التواصل بين حلقات التعليم ولا سيما الثانوي والجامعي، فإذا كانت قاعدة التعليم الإعدادي أو الثانوي تشكو من ثغرات فإن على المنهج الجامعي أن يلحظ معالجة ذلك وتأمين الانتقال الصمي بين المرحلتين. بعد ذلك ينبغي وجود آلية لتقييم مدى نجاح الاتفاق في تحقيق الأهداف التي وجد لتحقيقها، وهذا التقييم هو الذي يحدد قوة وصحة الشراكة.

لكن أهم من ذلك هو وجود منافسة بين الجامعات وتنويع أنماط وفلسفات التعليم بحيث تدفع على حوافز الابتكار وتوفر مقاييس للقاء المقارن، كما تترك المجال مفتوحاً للطلاب للاختيار بين الجيد والأفضل وبين هذا النمط من التخصص وبين هذا النمط من نمط آخر قد يلائم بصورة أفضل مواسم الفرد وطموحاته. علماً أن هذا التنويع والمنافسة لا يخدمان الطالب الفرد فقط، بل هما يخدمان بصورة أكيدة المجتمع ومسئوري التعليم والبناء العربي الذي كما قلنا سابقاً هو المحرك الأساسي للإزدهار الاقتصادي والاجتماعي والقيادي.

■ ما هو تقييمكم لمشاط الأبحاث الجامعية في العالم

العربي؟

□ لست على اطلاع كاف على هذا الجانب. لكن لاحظ أن هناك ضعفاً كبيراً في الدول العربية ولا سيما في الخليج لأختر عند كبير من الطلاب المواطنين ربما بهدف توفير فرص العمل لبناء البلد وإدخال الشباب في الدورة الاقتصادية، وهذا العامل قد يؤدي إهمال أهمية الأبحاث، فضلاً عن أن مناهج التعليم نفسها ربما لا تزال تركز على التعليم النظري ولا تركز اهتماماً كافياً على التعليم التطبيقي.

■ وماذا عن نشاطات البحث الصناعي أو العلمي؟

□ الأبحاث مطلوبة لكن عليك أن تفهم ما الذي تحتاجه وفي أي قطاعات يجب أن تركز تلك الأبحاث، وهو ما يسمى بالردود الاجتماعية Societal relevance. خذ قطاع الطاقة وهو في العالم العربي من أهم القطاعات. السؤال هو كيف يمكن بناء جامعات ومعاهد أبحاث تكون على صلة مباشرة بحاجات تطوير قطاع الطاقة والصناعات المرتبطة به. لكن حتى في هذه الحال فإن المهم ليس بناء قاعدة تكنولوجية بمواصفات محلية، بل بمواصفات عالمية Global تسمح بالمنافسة على النطاق الدولي. ■

هوية جديدة

لـ "شركة الإمارات دبي الوطني"

عُلم أنَّ هناك توجهاً لدى القائمين على مجموعة "الإمارات دبي الوطني"، لوضع هوية وشعار جديدين للكيان المصرفي الإماراتي الناتج من نجح مصرفي "الإمارات" و"دبي الوطني" العام الماضي، وذلك بدلاً من الاستمرار في استخدام الاسم التجاري الحالي وهو "شركة الإمارات دبي الوطني". للسجل لدى الجهات الرقابية والرسمية الإماراتية، والذي يمثل الهيئة المعنوية المالكة لأسهم المصرفين. يذكر أن إجمالي أصول المجموعة قد بلغت نهاية العام الماضي 253.8 مليار درهم إماراتي، لتصبح بذلك أكبر مجموعة مصرفية في دول مجلس التعاون من حيث الأصول.

صفقة "السلام- النيلين"

لم تكتمل فصولها

عُلم أن صفقة استحواذ مصرف "السلام- السودان" على أسهم "بنك النيلين"، لم تصل إلى خواتمها المرجوة، حيث تم نهاية العام الماضي فضّ الاتفاق الأولي الذي عُقد بين الطرفين لخلق مجموعة مصرفية جديدة تحمل اسم "مصرف السلام النيلين".

"البنك العربي":

نوافذ إسلامية في 4 بلدان

حصل "البنك العربي" على تراخيص لفتح نوافذ إسلامية في فروع في دولة الإمارات العربية المتحدة، مستهدفاً بذلك توفير مختلف الخدمات المصرفية الإسلامية لعملائه في هاتين السوقين. ويسعى البنك للحصول على تراخيص مماثلة هذا العام في كلٍّ من مصر والسودان. يذكر أن لـ "البنك العربي" شبكة تضم 400 فرع ومؤسسة تابعة وشقيقة موزعة على 29 بلداً في القارات الخمس.

المحتويات

- 68 - بيت التمويل الكويتي
- 72 - ستاندرد شارتد - أبو ظبي
- 74 - بورصة تونس : نشاط لا يعكس الإمكانيات
- 76 - أخبار المصارف

رأي

الفوائد والأرباح

يرى بعض المراقبين أنَّ انخفاض أسعار الفائدة على العملات الدولية وفي مقدمها الدولار الأمريكي سيؤدي إلى تقلص أرباح المصارف العربية التي ترتبط العملات في بلدانها مباشرة بالدولار. ويستند هذا الرأي إلى تحليل عام لبنية ميزانيات هذه المصارف التي تعطي عليها معدلات الفوائد العائمة والأجل القصيرة. فإنَّ عمليات التمويل الكبرى، وإن كانت تمتد على سنوات عدة، فهي غالباً ما تكون مسفرة على معدلات فوائد عائمة وقصيرة الأجل. أما محفظة سندات الدين في موجودات المصارف التجارية، فهي ما زالت تشكل نسبة مصدرة من مجموع ميزانياتها حيث بلغت نسبة سندات الدين الحكومية 7 في المئة من مجموع الموجودات بقيمة 89 مليار دولار في نهاية العام 2006 حسب صندوق النقد العربي، في حين أن محفظتها من سندات الشركات لا تتجاوز بضعة مليارات دولار، كما تتركز استحقاقات جزء كبير من مجمل السندات في الفئات ما دون السنة. وبما أن غالبية المصارف العربية تعتمد في معظم أرباحها على الإيرادات من الفوائد بشكل أساسي، فإنها لن تتمكن من التعويض من هذا الانخفاض في هامش الفوائد لديها من خلال العمولات والإيرادات الأخرى.

في المقابل، هناك توقعات بتحسين الأرباح المصرفية استناداً إلى أن موجودات المصارف ستزيد بنسب كبيرة نتيجة توقع زيادة السيولة المحلية في ظل السياسة النقدية التوسعية التي تتبعها معظم الدول العربية حالياً بسبب ارتباط عملاتها بالدولار الأمريكي واضطرابها إلى خفض معدلات الفوائد المحلية تماشيًا مع خفض معدلات الفوائد على الدولار. وستؤدي هذه السياسات النقدية إلى زيادة الضغوط التخضيمية المحلية مما سيعكس بدوره التساعاً في الكتل النقدية في العديد من الدول العربية التي تشكل الودائع المصرفية أهم مكوناتها، يضاف إلى ذلك نمو الاهتمام الاستثماري الدولي في الأسواق المالية والنقدية العربية والتي أخذت تعتبر في الفترة الأخيرة لا كفرص جيدة للاستثمار فحسب، بل كذلك كملاذئ آمن للأموال في ضوء اهتزاز الأسواق المالية في الدول الغربية وتوقع ركود اقتصاداتها.

لكن بين هذين الاتجاهين، ثمة رأي ثالث يشدد على حاجة المصارف العربية أكثر من أي وقت مضى إلى تعزيز عملياتها التي تدر عموماً وإيرادات أخرى غير الفوائد لتخفيف تأثيرها بتقلبات الفوائد، وهذا ما من شأنه أيضاً أن يؤمن لها مصدرًا ثابتاً للإيرادات ويسهم في الوقت نفسه في توسيع نطاق خدماتها وتعميقها.

"بيت التمويل الكويتي": أسواق جديدة وشراكات مع مؤسسات عالمية

الكويت - عاصم البعيني

فتمثل في الدخول في تحالفات استراتيجية مع مؤسسات ومصارف عالمية أبرزها "مؤسسة ميريل لينش" و"مصرف غولدمان ساكس" تم من خلالها طرح مشاريع لأول مرة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وهو ما يعد تطوراً نوعياً للمصرف نفسه وللصيرفة الإسلامية بشكل عام. تزامنت هذه التطورات مع نتائج مالية قياسية ولاقطة في وقت شهدت نسبة من مصارف المنطقة تراجعاً في نتائجها المالية نتيجة التأثيرات السلبية لأزمة الرهن العقاري في أميركا وعدم الاستقرار في أسواق الأوراق المالية. وتؤكد هذه النتائج مرة جديدة عمق النظرة الاستراتيجية التي يعتمدها "بيتك" والمستوى المهني المتقدم الذي بلغه القُيُوم عليه.

يدخل "بيت التمويل الكويتي" منعطفاً مهماً في مسيرته المصرفية الحافلة، وأنه من المتوقع أن يكرّس موقعه كواحد من أبرز المؤسسات المصرفية الإسلامية على مستوى المنطقة. فقد شهد البنك خلال العام الماضي تطورين مهمين: الأول تمثل في إطلاق خطة توسعية طموحة ضم بموجبها الأردن، الجزائر والمغرب ثم المملكة العربية السعودية، إلى مناطق تواجد، وذلك بعد سنوات من النشاط الحافل في كل من ماليزيا، البحرين وتركيا، أما التطور الثاني والأكثر أهمية

المرتفع، مع تركيز مائل على دراسة المخاطر المحيطة بها وشبيل الحد منها. وتعتبر الأرقام الملمنة عن نجاح البنك في تنفيذ الخطط التي وضعتها الإدارة وساهم في تنفيذها بجدارة جميع العاملين في البنك. ويؤكد الخيزيم أن البنك حقق في العام الماضي إنجازات كبيرة ساهمت في تكريس موقعه الريادي في الصناعة المصرفية الإسلامية، وعززت تواجدته في الأسواق الدولية. وتزامن ذلك مع العمل على تلبية كافة متطلبات واحتياجات مختلف شرائح عملائه من خلال طرح منتجات وخدمات مالية واستثمارية تحقق لهم العديد من المزايا وفقاً لأعلى درجات الجودة.

التوسع الدولي

ويوضح الخيزيم: "إن العام 2007، الذي صادف مرور 30 عاماً على تأسيس البنك، شكل مرحلة التوسع نحو أسواق جديدة بهدف التعرف على فرص العمل فيها، وذلك من خلال تأسيس مصارف مستقلة أو استثمارات مباشرة في شركات". ومن هذه الخطوات، يضيف الخيزيم: "التوجه نحو دول المغرب العربي بإنشاء شركة في المغرب ودراسة إنشاء بنك إسلامي في الجزائر". ويعلم أن "بيتك" بصدد إنشاء بنك استثماري مع شركة في المملكة العربية السعودية للاستفادة من النمو والتطور الاقتصادي الكبيرين في المملكة، كما

ديتار الكويتي، كما في نهاية العام الماضي، أي بزيادة نحو 2484 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 39 في المئة. وارتفع حجم الودائع إلى نحو 5361 مليون دينار كويتي بزيادة 1631 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 44 في المئة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1210 ملايين دينار، بزيادة 508 ملايين، أي ما نسبته 72 في المئة عن العام 2006.

تواصل النجاح

ويعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت التمويل الكويتي" بدر عبد الحसन الخيزيم هذه النتائج امتداداً للنجاحات التي حققها "بيتك" على مدى السنوات السابقة، والمستندة إلى خبرته بخلاف الأسواق والقطاعات الاقتصادية التي يتواجد فيها، وإلى الاستراتيجية الممتدة في تنوع الأصول التي يستثمر فيها، والتي تتركز على الاستثمارات النوعية والمتميزة ذات القيمة المتزايدة والعائد

صفقات نوعية

تُشكل تطوراً غير مسبوق
في الصيرفة الإسلامية

شكل العام 2007 فرصة حقيقية لـ "بيت التمويل الكويتي". ليهيئ صحة خياراته الاستثمارية وصوابية خطة عمله الاستراتيجية. وهو ما عكسته النتائج المالية للبنك، حيث بلغت الأرباح الصافية خلال العام 2007، نحو 527,3 مليون دينار كويتي، بزيادة نحو 183,6 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 53 في المئة. ومن بين هذه الأرباح نحو 242,5 مليون دينار كارياب للمودعين المستثمرين، موزعة بنسبة 8,6 في المئة للودائع المستمرة، و6,7 في المئة وديعة "السدرة"، و5,7 في المئة لحسابات التوفير الاستثمارية. وبلغ صافي ربح المساهمين نحو 275,3 مليون دينار كويتي بزيادة نحو 113,3 مليوناً أي ما نسبته نحو 70 في المئة مقارنة بالعام 2006. فبما ارتفعت ربحية السهم مع نهاية العام الماضي إلى نحو 166 فلساً مقارنة بـ 102 فلس في العام السابق، أي بزيادة نحو 63 في المئة. وبإفراض زيادة رأس المال من بداية العام، فقد بلغت ربحية السهم نحو 161 فلساً مقارنة بنحو 102 فلس في العام 2006 أي بزيادة نحو 58 في المئة. واستناداً إلى هذه النتائج أوصى مجلس الإدارة بفتح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة 65 في المئة، وأسهم منحة بنسبة 20 في المئة، مقارنة بـ 57 و15 في المئة على التوالي في العام 2006.

ومهدت هذه النتائج لارتفاع حجم الأصول في الميزانية إلى نحو 8798 مليون



**محمد سليمان العمر؛
خطة طموحة للاستثمار
في هونغ كونغ**

الصينية. ويقول إن "لدى بيتك ماليزيا" توسعته لتعزیز تواجدہ في تلك الأسواق بالتعاون مع الحكومة الماليزية.

تحالفات مع مؤسسات عالمية

استكمل "بيت التمويل الكويتي" مناهج التوسعي من خلال الدخول في تحالفات وشراكات استراتيجية مع مؤسسات مالية ومصارف عالمية مرموقة. ثم من خلالها، ولأول مرة، طرح مشاريع وفقاً لمفهوم العمل المصرفي الإسلامي. ويقول المخيزيم: "حقق بيتك" فترات نوعية في أنشطته الاستثمارية من خلال فتح أسواق جديدة والمشاركة في صفقات نوعية غير مسبقة، ومن المتوقع أن تستكمل مرحلة جديدة في تاريخ عمل المؤسسات المالية الإسلامية. وأبرز هذه المشاريع، صفقة مع مؤسسة "ميريل لينش" (Merryl Lynch) لشراء طاقة كهربائية من شركة الطاقة البريطانية، وطرح محفظة جديدة، بالتعاون مع "مصرف غولدمان ساكس" (Goldman Sacks)، تتعامل في سوق السلع العالمية البالغ حجمها تريليون دولار، تقوم على بيع السلع وهو من البيوعات الشرعية، وتعريفه مقد على موصوف الزمة مؤجل بضمن مقبوض في مجلس العقد". مشيراً إلى ذلك إلى استثمار "بيتك" في التحالفات مع المؤسسات المالية والبنوك العالمية الكبرى بما يقر أفضل الفرص



**ياسر عبد المحسن المخيزيم؛
"بيتك" الأول في الكويت
على مستوى الدوائج**

طرح نحو 57.2 مليون سهم جديد علماً أن رأس ماله يبلغ حالياً نحو 220 مليون دولار. ويكتسب تواجد "بيتك" في تركيا أهمية كبيرة خاصة أنه بات جسراً للتعاون بين تركيا والكويت. ومن المتوقع أن تتزايد أهمية هذا التواجد بعد انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي.

ويملك البنك حالياً 87 فرعاً، منها 86 فرعاً في تركيا وفرع في البحرين، إضافة إلى مكتب تمثيلي في ألمانيا. وتركز خطط البنك على تعزيز حضوره في القطاع المصرفي ليكون من بين أكبر 7 بنوك في تركيا، كما تركز خطته التوسعية على افتتاح المزيد من الفروع في منطقة الخليج وترتيب صفقات جديدة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، والمساهمة في تعميق التواصل الخليجي التركي.

أسواق شرق آسيا

من جهته، يقول منير عام "بيت التمويل الكويتي" محمد سليمان العمر: "إن بيتك" ماليزيا" بات بشكل نقطة تواصل بين الخليج وشرق آسيا كإسواق الصين وسنغافورة، وسبق له أن نفذ مشاريع بقيمة نحو ملياري دولار. ويشير إلى أن لدى "بيتك" خطة طموحة للاستثمار في هونغ كونغ بعد أن نجح في توظيف أوامر التعاون مع الصين من خلال الاستثمار في منطقة مينلاند

تواصل الدراسات الخاصة بدول جديدة في جنوب شرق آسيا، ووسطها، على أمل تكرار التجربة الناجحة في ماليزيا التي تعتبرها نقطة انطلاق رئيسية نحو هذه المنطقة الهامة من العالم والغنية بثرواتها وفرصها الاستثمارية الكبيرة.

ويضيف المخيزيم: "إن التوسع نحو أسواق جديدة تزامن مع العمل على تعزيز مكانة "بيتك" في أسواقه الحالية، إذ عمل في خطط موازنة على طرح منتجات وخدمات منافسة في الأنشطة المختلفة، مع المحافظة على حصص سوقية متقدمة وتنميتها، بحيث أصبح "بيتك" يحتل المرتبة الأولى على مستوى الكويت في الحصة السوقية من حيث وادائع العملاء".

ويشير إلى حصول البنك العام الماضي على 7 جوائز من جهات دولية وإقليمية متخصصة ذات علاقة بالعمل المالي الإسلامي وأخرى تهتم بالعمل المصرفي بشكل عام، ومن أبرز هذه الجوائز "جائزة أفضل بنك في الكويت للعام 2007" من مجلة ذي بانكر العالمية (The Banker)، و"جائزة التميز المؤسسي" من المؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية الرابع عشر، إضافة إلى جوائز أخرى حصل عليها بعد المشاركة في مشاريع معينة أو طرحه منتجات وخدمات فريدة تقدم لأول مرة في السوق الكويتية. ويعتبر المخيزيم "أن الفضل في تحقيق هذه الجوائز يعود إلى عنصرين: ثقة عملاء البنك بنشاطه وولائهم له، وقدرات الكفاءات البشرية العاملة والتي لها نصيب كبير من النجاح". وقد تزامنت هذه الإنجازات مع تصنيف اشعاعني متقدم منح للبنك من قبل وكالات التصنيف العالمية المتخصصة، والتي أشارت بمستوى الأداء المرتفع والقدرة العالية على الوفاء بالتزاماته. ويلفت المخيزيم أيضاً إلى أن النجاحات المتوالية التي يحققها البنك تعتبر قيمة مضافة للاقتصاد الكويتي، ما يؤكد أن القطاع الخاص لديه القدرة على النجاح والمنافسة، رغم الصعوبات التي يجب أن تزال من طريقه حتى يتوسع بشكل أكبر.

"بيتك" تركيا

يعود تاريخ تواجد "بيت التمويل الكويتي" في السوق التركية إلى العام 1998، وذلك بعد أن أسس، بنسبة 50 في المئة من رأس مال، "بيت التمويل الكويتي التركي ليكاف" ("بيتك" تركيا). وبفضل التطورات التي شهدتها البنك أقرت الجمعية العمومية زيادة رأس مالها بنسبة 22 في المئة، من خلال



الاستثمارية التي تحقق أعلى العوائد، وتسمح بتبديل الخبرات والتجارب مع الآخرين، خاصة أن "بيتك" يتمتع بدوره بخبرة طويلة وممارسة ناجحة تعود لثلاثة عقود من العمل سواء بجانباها الفني أو الشرعي.

صانع سوق

ويوضح الخيزيم أن ما طرحه "بيتك" من منتجات وخدمات تقنية ومصرفية وتمويلية خلال العام الماضي عززت موقعه ودوره كصانع سوق رئيسي يلعب دوراً ريادياً في مجال عمله، وحقق له أحد أهم أهدافه المتمثلة في خدمة كافة شرائح العملاء بالشكل الأنسب والأكثر ملائمة لطبيعة كل شريحة، كالبرامح المصرفية الخاصة بالشباب والسيدات والرجال والأطفال التي تقدم مزايها وخدمات تناسبهم، إضافة إلى الخدمات التكنولوجية التي أصبحت ركيزة استراتيجية في عمل "بيتك" والتي تعود بالفائدة على الجهات التي تتعامل معه بشكل دائم أو نادر عملاءه، مثل دفع الرواتب لعملاء الشركات عبر الإنترنت أو لحسابات المتداولين في البورصة أو لتحويل الشيكات بين البنوك المحلية، ونظام السداد الإلكتروني مع مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية وغيرها.

السوق المحلية

وعلى صعيد السوق الكويتية، يؤكد الخيزيم أنها ما زالت تحتل أولوية في استراتيجية "بيتك" حيث تم تطوير دور الفرع المصرفي للقيام بمهام تصويقية أكبر، خاصة بعد تدوير وسائل الخدمة عن بُعد كالخدمة الهاتفية وموقع "بيتك" على شبكة الإنترنت والأجهزة متعددة الوظائف التي تتيح إيداع الأموال والشيكات والسحب في وقت واحد، إضافة إلى تسهيل الدخول إلى الخدمات المقدمة عبر الإنترنت.

يضاف إلى ذلك تطبيق مفهوم الفرع الشامل الذي حقق مستوى عالياً من الرضا والراحة للعملاء. وقد تراكبت هذه التطورات مع العمل على الارتقاء بمصنوع الجودة من تقديم الخدمة والتعامل مع العملاء، مما انعكس إيجاباً على معدلات النمو في الطلب على الخدمات.

ويضيف الخيزيم أن "بيتك" قدم نحو 3 مليارات دينار كويتي تمويلات للعميل من الشركات والمؤسسات في الكويت عبر منتجات شرعية متعددة عززت الأنشطة ومشاريع الشركات المتعاملة معه، وساهمت

كأسراً بذلك حاجز الـ 3 دنانير، وهو أعلى مستوى يصلقه في تاريخ "سوق الكويت للأوراق المالية"، ليكون بذلك قد تجاوز قيمة أسهم المصارف المنافسة له للعام الثاني على التوالي.

وذكرت تقارير عدة أعدت من جهات مختصة حول أداء "بيتك"، أن البنك يعد من أهم المؤسسات القيادية في بورصة الكويت، وهو ما انعكس مناهضة حركة السهم مقارنة بحركة "سوق الكويت للأوراق المالية"، وحقق سهم "بيتك" نمواً بنسبة 32,1 في المئة متجاوزاً بذلك نسبة الارتفاع التي حققها مؤشر "سوق الكويت للأوراق المالية" والتي بلغت نحو 25 في المئة. ووصلت قيمة تعاملات سهم "بيتك" إلى نحو 1,274 مليار دينار كويتي، ليستحوذ بذلك على نسبة 24 في المئة من إجمالي قيمة التداول في قطاع المصارف الكويتية، ويشكل نسبة 11 في المئة من إجمالي قيمة الأسهم المتداولة.

وبيلج رأس مال البنك حالياً نحو 171,5 مليون دينار كويتي، علماً أنه شهد في بداية العام الماضي زيادة بنسبة 25 في المئة بسعر 100 فلس للسهم وعلاوة إصدار بقيمة 900 فلس، وبلغ ناتج زيادة رأس المال 306,3 ملايين دينار كويتي، منها 30,6 مليون للقيمة الاسمية للسهم، و276,7 مليوناً علاوة الإصدار، ووصل حجم الاكتتاب في زيادة رأس المال إلى نحو 460 مليون دينار كويتي، أي بزيادة نحو 150 في المئة وبفائض بلغت قيمته نحو 154 مليوناً، مما دفع "بيتك" إلى إقرار نسبة 3 في المئة كزيادة في الخصص لكل مساهم مكتب بالزيادة عن الحصص المحددة للكتائب. ■

في خلق فرص استثمارية كبيرة داخل الكويت انعكست إيجاباً على حركة السوق وتوظيف الكفاءات من الشباب الكويتي وتنمية قدرات الاقتصاد الوطني وتمكينه من الدخول إلى مجالات جديدة. وقد استغفدت من هذه التمويلات الشركات والمؤسسات العاملة في الإنشاءات والصناعة والنفط والغاز والعقار والاستثمار والتجارة والخدمات.

وكان "بيت التمويل الكويتي" وقع، مؤخراً، اتفاقية مع "شركة ناشيونال لخدمات الطيران" (ناس) تهدف إلى تشغيل فرع جديد في قاعة المؤلوة للمخصصة لركاب الدرجة الأولى ودرجة الأعمال في مطار الكويت، ومن المتوقع أن يتم افتتاح الفرع خلال الأسابيع القليلة. وتأتي هذه الخطوة في سياق الجهود التي يبذلها البنك لتطوير شبكة فروعها في السوق المحلية ورفع عديدها.

سهم "بيتك" في الصدارة

من جهة أخرى، نصرت "بيت التمويل الكويتي" المرتبة الأولى من بين المصارف الكويتية من حيث قيمة السهم، إذ بلغت قيمة سهمه في 2007/10/21 نحو 3,080 دنانير،

**التوسع في أسواق جديدة
يترافق مع تعزيز مكانة
"بيتك" في الأسواق العالمية**



جبريل باريش

بعد مرور 50 عاماً على وجوده في دولة الإمارات "ستاندرد تشارترد - أبوظبي": تركيز على قطاع التجزئة

أبوظبي - طارق زهران

التكاملة على مستوى الخدمات والمنتجات ذات الجودة العالية والتي يوفرها البنك في مختلف أسواق انتشاره، كما على مستوى الفروع ووحدات الخدمة وقنوات التوزيع الإلكترونية، متفهماً النمو الديموغرافي للتواصل في إمارة أبوظبي، الذي يستلزم بتحتيته أن يتضاعف حجم المقيمين في مختلف مناطق الإمارة خلال السنوات الـ 15 إلى الـ 20 المقبلة، ليصل إلى حدود 6 ملايين شخص.

ووضح الرؤية لدى "ستاندرد تشارترد" في كيفية تعامله مع معطيات السوق في إمارة أبوظبي، بإرفاقه شعور لدى البنك بضرورة زيادة قنوات التواصل مع قاعدة الزبائن، لاسيما في ظل تقييده بعدد محدود من الفروع وفق تعليمات "البنك المركزي"، حيث يصل حجم شبكة فروع على مستوى دولة الإمارات إلى حدوده القصوى من خلال 11 فرعاً، منها 3 في إمارة أبوظبي.

وفي هذا الإطار، يقول باريش: "قام البنك مؤخراً بتأسيس أولى مراكز الخدمة والتسويق في إمارة أبوظبي والمخصصة تمهيداً لتفعيل نشاطات البنك في قطاع التجزئة بشقي الأفراد والشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، وبدمج هذه المراكز بخدمات متخصصة للبيع والتسويق وتوفير الاستشارات المالية والمصرفية، ومهما تتهجيزت متكاملة للسحب والإيداع النقدي، ويكشف باريش الشباب، عن إعادة تأهيل وتطوير أحد أبرز فروع إمارة أبوظبي، وفق مفهوم وأسس الفروع المصرفية عالية المستوى، مطلقاً عليه صفة "المركز المالي لأبوظبي".

كذلك يشير باريش إلى "اكتساح الاستعدادات لدى "ستاندرد تشارترد" أبوظبي والعين" لضم برنامج المجموعة للخدمات المصرفية الخاصة، إلى مجموعة انشطت في سوق إمارة أبوظبي، وذلك لوكالة النمو المحرر في حجم فروع العملاء وبالتالي حاجاتهم المالية والاستثمارية. ■

تضم "مجموعة ستاندر تشارترد" خبرتها العالمية وانتشارها في 55 دولة، بتصرف أسواق دولة الإمارات عموماً وإمارة أبوظبي على وجه الخصوص، وتنطلق المجموعة من ميزة تضعها في موقع متقدم مقارنة بالمعدين من المصارف العاملة في الدولة، وهي حضورها التاريخي في أسواق الإمارات، حيث يحتفل "ستاندر تشارترد" هذا العام بذكرى مرور 50 سنة على انطلاق نشاطه المصري في الإمارات العام 1958، تاريخ افتتاح أول فروع في إمارة الشارقة.

أنحاء مختلفة من العالم، كما تواكب الواقع المتمثل بسيطرة فئة الشركات العالمية صغيرة ومتوسطة الحجم على القسم الأكبر من قطاع الشركات العاملة في إمارة أبوظبي. ويضيف، "مذ العام 2006 أضفى قطاع التجزئة في "ستاندر تشارترد" - أبوظبي والعين" يضم تحت سقف واحد مصرفيين متفرعين لخدمة الشركات التي لا يتجاوز حجم أعمالها السنوي 15 مليون دولار، وآخرين لخدمة فئات متنوعة من العملاء الأفراد لاسيما من ذوي الدخل المتوسط والرفيع وفق معايير وتصنيفات يضعها البنك، مع المحافظة على الساحة الاستقلالية المطلوبة على مستوى الحسابات المصرفية والخدمات، كما للنتائج الخاصة بكل فئة من العملاء".

ويوضح باريش: "ماتان مشريحتان متفرجتان ومتكاملتان على مستوى الحاجات ونوع الخدمات المالية، بحيث يمكن الجمع بينهما من خلال حزمة واحدة من الخدمات والمنتجات، ثلاثية الأبعاد، مواكبة الحاجات المصرفية الخاصة بأصحاب أو مدراء تلك الشركات، متابعة المتطلبات المالية للشركات نفسها كمؤسسات عاملة لها حاجاتها الخاصة، وتوفر الخدمات المصرفية للعاملين في تلك الشركات".

وسائل متفوعة لوكالة النمو

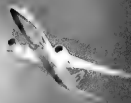
بالخزائن مع تلك الصيغة للمبتكرة في مقاربة صيغة التجزئة، يسمى "ستاندر تشارترد" إلى توسيع قاعدة عملائه في هذا القطاع، من خلال توفير البنية التحتية

الوجود التاريخي لـ "ستاندر تشارترد" استمد العام 1961، من الشارقة إلى أبوظبي عندما أسس البنك أول فروع فيها، وتبعه بآخر العام 1962 في مدينة العين، ثم إلى مدينة دبي التي أصبحت المقر الإقليمي للمجموعة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا. لقد أطلق "ستاندر تشارترد" باكورة النشاط المصري في أسواق الدولة بالتعاون مع إنشاءها وتأسيسها، حتى أضفى بالإمكان القول أن "ستاندر تشارترد" هو أول المصارف الإماراتية، على الرغم من ملكيته الأجنبية.

وركن البنك طوال العقود الماضية على النظر بعين محلية عند مواجهته للتحول الإماراتية ومسريرة تطورها وحاجاتها والظروف والتقاليد الخاصة التي تحكمها. وانطلاقاً من هذا المفهوم الاستراتيجي، وضع "بنك ستاندر تشارترد" - أبوظبي والعين" تصوراً واضحاً لقطاعات السوق المستهدفة وبرنامجا منهجه توسعة قاعدة الزبائن وزيادة حصته السوقية عموماً، وعلى مستوى قطاع التجزئة خصوصاً.

قطاع التجزئة: أفراد وشركات

في هذا الإطار، يقول الرئيس التنفيذي لـ بنك ستاندر تشارترد - أبوظبي والعين" جبريل باريش: "يجمع قطاع صيغة التجزئة لدى "ستاندر تشارترد"، ما بين شريحة الأفراد وشريحة الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، في خطوة تعكس نظرة البنك وخبرته المتراكمة في التعامل مع قطاع صيغة التجزئة وتمثيل التبادل التجاري في



الواحة كابيتال

الواحة كابيتال، شركة استثمارية رائدة في السوق المالية السعودية، تسعى لتحقيق النمو والازدهار، وتنوع في مختلف الأسواق ومطابقة الاستراتيجيات، تلبية لحالة متميزة محلياً ودولياً، «الواحة كابيتال» تدمج لتواكب رؤية إيطالية وتطورها
للمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بالرقم 800-ALWAHA أو زيارة www.wahacapital.sa



الواحة كابيتال
Waha Capital
للتفوق والاحسن



محسن طالب

للمساهمات -عن شراء 329392 سهماً من مجمع تونس للتأمين، وهو ما يمثل 16,47 في المئة من هذا المجمع. في المقابل قام بنك التمويل التونسي السعودي ببيع كامل مساهمته في "مجمع تونس للتأمين" التي تمثل 5,93 في المئة. في حين أوفضت مساهمة "بنك باركليز" في رأس مال شركة تونس لجنابات الأنديوم إلى مستوى 5,43 في المئة إثر اقتناكه لـ 250 ألف سهم. وتجاوزت مساهمة الشركة المالية لمجمع تونس للتأمين "سوي فات" عتبة الـ 50 في المئة من رأس مال الشركة التونسية للتأمين "أمينة" لتصل إلى حدود 53,967 في المئة إثر اقتناها 3510 أسهم تمثل 11,7 في المئة من رأس مال الشركة. كما أوفضت المساهمة المباشرة للشركة التونسية للتجهيز بنسبة 1,395 في المئة في رأس مال الشركة الصناعية للأجهزة والآلات الكهربائية لتصبح في حدود 20 في المئة.

- تم تسجيل عمليتين في البورصة، شملت الأولى بيع كتلة من أسهم شركة المعامل الآلية بالساحل تمثل 88,77 في المئة من رأس مالها بغائصة مجمعة الوكيل بقيمة 2,5 مليون دينار أي بسعر 1,480 دينار للسهم الواحد. والعلمية الثانية شملت بيع مساهمة الدولة التونسية والدولة الكويتية في رأس مال "البنك التونسي الكويتي" التي تمثل 60 في المئة، وهو ما يعادل 600 ألف سهم. وقد تم شراء هذه المساهمة من قبل الشركة المالية "أوسبيرو" التي تنتمي إلى المجمع الفرنسي "صندوق الاندثار" بقيمة 300 مليون دينار أي بسعر 500 دينار للسهم الواحد.

- أعلنت شركة النقل بواسطة الأنابيب "سوتراپيل" أنها تستعد لانجاز عملية رفع رأس المال وسيتميعها إجراء عرض عمومي للجمع يهدف إلى التخفيض من نسبة المساهمات العمومية بالشركة إلى مستوى 34 في المئة. ■

"بورصة تونس": نشاط لا يعكس الإمكانيات

تونس - الاقتصاد والأعمال

تشير التقارير الصادرة حول نشاط "بورصة تونس"، إلى أن السوق المالية التونسية مرشحة لتطورات إيجابية وللعبة دور متزايد في جذب الاستثمار، لكن هذه التقارير تعتبر أن من شروط تحقيق هذه التوقعات، أن يطرأ تغيير جذري للاستراتيجيات المعتمدة، لاسيما لجهة اعتماد الدولة على السوق المالية في تنفيذ عمليات الخصخصة. ومثل هذه العمليات كانت كغليظة بإعطاء دفع للبورصة ما يقب جميع الموازين والمقاييس الحالية، وأهمها أن "البورصة التونسية" لا تزال بعيدة جداً عن إمكانيات الاقتصاد التونسي ولا تعكس إلا نسبة متواضعة من هذه الإمكانيات.

استأثرت بتخصيب مهم من حجم التداول حيث بلغت 365 مليون دينار أي ما يعادل 85,5 في المئة من الحجم الإجمالي للتداول. وعلى مستوى أداء الأسهم حققت 28 شركة ارتفاعاً في أسعارها، فيما تراجع سعر 8 شركة أخرى، أبرز الارتفاعات التي سجلتها أسهم "التجاري بنك" كانت بنسبة 22,88 في المئة، تلتها أسهم "الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين" (ستار) بنسبة 13,91 في المئة. ثم أسهم "بنك الإسكان" بنسبة 11,96 في المئة. أما أسهم ما شهدت السوق المالية التونسية خلال الشهر الماضي، فيأتي إدراج شركة "ARTES" كإبرز حدث، في ما جرت تطورات أخرى منها:

- ارتفاع عدد المؤسسات الراعية في السوق البديلة المرخص لها من قبل هيئة السوق المالية إلى 6 مؤسسات تنتمي إلى شركات الوساطة وهي: "شركة أمان للاستثمار"، "شركة ماك"، "التونسية للأوراق المالية"، "الاتحاد المالي"، "البنك الوطني رؤوس أموال"، و"شركة تصريف ومالية"، وتتمثل مهمة الشركة الراعية في مساعدة الشركة المرشحة للدخول إلى السوق البديلة في إجراءات تنفيذ هذه السوق والسهر على احترامها لواجبات الإفصاح عن أوضاعها المالية.

- صرحت "الشركة القابضة" -مغرب

بداً إدارة "بورصة تونس"، التي يتولاهما محسن طالب، منذ مطلع ديسمبر من العام الماضي، بتسهيل النسخة الجديدة لنظام التداول الإلكتروني الذي ساعد على الاستجابة لتطلعات الحاجيات التقنية والعلمية للمهنيين، والذي يمكن أن يساهم بتطوير نشاط البورصة وربطها بأسواق أخرى عربية وأجنبية.

أهم ما يوفره النظام الجديد هو تطوير التعامل الإلكتروني وذلك بتكريس صيغة "البورصة من بعد" ويوفر سرية التعامل. يشار إلى أنه جرى في العديد من الماضيين العمل على تطوير وتحديث الإطار التشريعي للسوق وتأمين البنية التحتية والتقنية، حسب المعايير الدولية، وإدراج الحوافز الجبائية لغاذية المستثمرين والشركات المدرجة. كما وتتطلع "بورصة تونس" في السنوات المقبلة إلى إرساء سوق مالية تعكس حقيقة الأداء الجيد للاقتصاد التونسي.

البورصة في شهر

بعد أن حقق مؤشر الأسبعار "تواندكس" في ديسمبر 2007 ارتفاعاً طفيفاً بنسبة 0,30 في المئة، حافظ على نسقته التصاعدي ليقتدم خلال الشهر الأول من العام 2008 بنسبة أكبر بلغت 1,58 في المئة، وليقتل في حدود النقطة 2655,40 مقابل 2614,07 في نهاية الشهر الماضي.

وارتفع الحجم الإجمالي للتداول في يناير الماضي بنسبة 240 في المئة مقارنة بالشهر الأول من العام 2007 ليبلغ 426,6 مليون دينار نتيجة عمليات التسجيل التي

نظام جديد للتداول الإلكتروني يسهم في تطوير نشاط البورصة

عراقة وخبرة استثمارات رائدة ونسيرة

معرفتنا العميقة تمكننا من تطوير منتجات تناسب متطلباتكم الاستثمارية

ندركنا المتميز في إنشاء المحافظ الاستثمارية وإدارة الأصول وإدارة المحافظ الخاصة على تحديد الفرص المواتية في مجالات الاستثمار التي تطور مجموعة من المنتجات والحلول المبتكرة.

مكتب دبي هاتف +9714 360 4989 فاكس +9714 360 4900

مكتب البحرين هاتف +973 17 563356 فاكس +973 17 563355

بريد إلكتروني mandubai@maninvestments.com

www.maninvestments.com

عضوة في مجموعة مان



Man Investments

in depth in focus in front

لهذا المدة مساهمة من مان للاستثمارات المحدودة المنضمة من هيئة الخدمات المالية والتي تخضع لرقابتها.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الرحمن

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أن أرباحها الصافية للعام 2007 بلغت نحو 125 مليون دولار، بتراجع 38 في المئة من العام 2006. وأوضح أن هذا التغير للمحوظ في أرباح البنك يعود إلى تخصيص البنك مؤونات بقيمة 230 مليون دولار لتغطية الخسائر المحتملة في محفظة السندات، في ضوء تراجع السيولة المتوافرة في السوق المصرفية الدولية كنتيجة لتخايم أزمة الزمن العقاري في الولايات المتحدة الأميركية. في المقابل استفاد البنك، من إعادة قيد ديون متعقبة وديون صعبة مستردة ومن نمو كبير في العمليات، إضافة إلى أرباح استثنائية في يوليو 2007 بلغت نحو 94 مليون دولار من خلال الإصدار الناجح الذي رتبته المؤسسة لحساب شركتها التابعة في البرازيل "بنكو ايه بي سي برازيل اس.إيه"، حيث قامت المؤسسة بخفض حصصها في البنك من 84 إلى 56 في المئة. فقفز الدخل الإجمالي للسنة المالية 2007 إلى 691 مليون دولار في مقابل 484 مليونا للسنة المالية 2006.

وبلغ إجمالي الأصول المحفظة لـ "المؤسسة العربية المصرفية" في نهاية العام الماضي 32,7 مليار دولار، بزيادة 46 في المئة عن السنة المالية السابقة. وبلغ مجموع حقوق المساهمين 1867 مليون دولار في مقابل 2068 مليونا نهاية 2006. ونجم العاقل في هذا البنك عن دفع أرباح بقيمة 100 مليون دولار للمساهمين خلال الربع الثاني من السنة المالية، وكذلك من إعادة النظر بالقيمة المعادلة للأصول وخفضها بقيمة 241 مليون دولار، بحيث تعكس النتائج السلبية لارتفاع تكلفة التمويل المصري لمحظة السندات نتيجة للتقلبات الأخيرة في الأسواق المالية الدولية، وبميت تأخذ في الوقت نفسه التصفين في أرباح السنة المالية.

وحققت جهود المؤسسة العربية المصرفية لتأمين تمويل إضافية نجاحا ملحوظا خلال السنة الماضية، إذ حصلت على أوراق دين ثلاثي بقيمة 500 مليون دولار، هي الأولى من نوعها التي تحصل عليها المؤسسة، فضلا عن مليار دولار إضافية عبر قرض مصري مشترك لمدة 5 سنوات تم ترتيبه قبل بروز أزمة الزمن العقاري في الولايات المتحدة.

وحصلت المؤسسة على التمويلات الإضافية بأسعار جيدة تعكس تصنيفا ائتماليا بدرجة (A) من قبل مؤسسات التصنيف الدولية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "المؤسسة العربية المصرفية" غازي عبد الجواد، "في وقت أثرت التطورات السلبية في الأسواق، خلال النصف الثاني من السنة، على النتائج المالية للمؤسسة فإن مجموعة النشاطات الرئيسية استمرت في إظهار قوة متزايدة، كما إن التوسع المستمر في شبكة وحدات ومنتجات البنك على مستوى المنطقة وفر الدعم التام لزيئتنا الاستراتيجية القاضية بالتركيز على النشاطات المصرفية الرئيسية، في الوقت نفسه الذي نعمل فيه على تنويع مصادر الربح التشغيلي للمؤسسة".

بنك الخليج الدولي



خالد الفاييز

وافقت الجمعية العمومية لـ "بنك الخليج الدولي" على زيادة رأس المال قدره مليار دولار ليصل إلى 2,5 مليار. وجاءت هذه الزيادة لتجاوز الآثار السلبية التي نجمت عن أزمة الائتمان العالية خلال النصف الثاني من العام الماضي، وقد سجل البنك خسائر صافية بلغت 757,3 مليون دولار تم لها وضع مخصصات خسائر لاستثمارات مهيكله وسندات مدعومة بأصول ذات صلة بسوق العقار الأمريكي الثانوية، مع الإشارة إلى أن ذلك لم يؤثر على ملاءمة البنك (13,8 في المئة حسب بازل 2).

وباستثناء هذه الخسائر، بلغت الأرباح التشغيلية 292,1 مليون دولار، أي بارتفاع قدره 73,7 ونسبته 34 في المئة.

رئيس مجلس الإدارة الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة قال إن زيادة رأس المال تتجاوز المخاطر وتؤكد ثقة المساهمين بالبنك، مع الإشارة إلى أن أصول البنك زادت 5,2 مليارات دولار لتصل إلى 30 مليارات في نهاية العام 2007 نتيجة نمو محفظة القروض.

من جهة قال الرئيس التنفيذي للبنك د. خالد الفاييز: تأثرت نتائج البنك بآزمة الائتمان التي اجتاحت أسواق المال العالمية، وقد تحركنا بسرعة وبمحكمة لاتخاذ الإجراءات اللازمة لمعالجة النتائج المترتبة على هذا الوضع. لقد اتبع أسلوبا حذرا ومحافظة جدا في تحديد مخصصات الخسائر للاستثمارات المعرضة للمخاطر (والتي تتألف أساسا من استثمارات مهيكله (SIVs) تأثرت بشدة من شح السيولة في الأسواق التي نتجت عن أزمة الائتمان، إضافة إلى سندات مدعومة بأصول (CDOs) يرتبط بعضها بسوق العقار الأمريكي الثانوية. تلقت تصفنت المخصصات أيضا مبلغ 150 مليون دولار تم وضع احتياطي لخصالات مخاطر غير محددة.

من جهة أخرى ثبتت وكلمة تصنيف الائتمان الدولية "ستاندرد أند بورز" للتصنيف الائتماني طويل وقصير الأجل لـ "بنك الخليج الدولي" عند مستوى (A-) على التوالي. كما تم تأكيد النظرة المستقبلية المستقرة لهذا التصنيف.

وقالت الوكالة في بيان لها أن التصنيف العالي للبنك يعكس عدة أمور من أبرزها قوة أعماله المصرفية الاستثمارية في المنطقة وجودة محفظة قروضه والدعم الذي يتمتع به من قبل المساهمين. وأوضح د. خالد محمد الفاييز، الرئيس التنفيذي، "أن تشيبت التصنيف الائتماني للبنك عند هذا المستوى المتأخر يعد شهادة معادية نعتز بها وتعكس فعالية استراتيجية الأعمال المصرفية الاستثمارية التي نتبعها والتي أدت خلال السنوات القليلة الماضية إلى تعزيز وتوسيع إيراداتها من الرسوم والعمولات".

وأضاف: "بالرغم من التحديات التي واجهت البنك بسبب أزمة الائتمان العالمية، والتي دفعت إلى وضع مخصصات كبيرة، فإن بنك الخليج الدولي" قد حافظ على ريادته في ميدان الأعمال المصرفية الاستثمارية التي تمت بشكل ملحوظ. كما أنه واصل توسيع علاقاته مع قاعدة عملائه في دول مجلس التعاون".

بالاهتمام اللازم تزهر
البسمة في كل المواسم

© 2006 Four Seasons Hotels Ltd.



FOUR SEASONS
Hotels and Resorts

إحساسك بالحياة فيه عزها

اتصل بمشارك السباحي أو قم بزيارة موقعنا على الإنترنت، www.fourseasons.com

بيت التمويل الخليجي



عصام
جنهلي

بيتر
بانايو

بلغت الأرباح الصافية لـ "بيت التمويل الخليجي" 340 مليون دولار، وهي الأعلى في تاريخ البنك. وقد ارتفعت هذه الأرباح بنسبة 61 في المئة مقارنة بالعام السابق. أما العائد على السهم في مجمل العام 2007 فبلغ 48 سنتاً، والعائد على حقوق الملكية 44 في المئة، والعائد على الأصول 18 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" عصام جنهلي: "كان العام 2007 نقطة تحول بالنسبة للبنك، حيث تأتي هذه النتائج كإستحقاق مباشر لستراتيجيتنا الواضحة التي تركّز على تطوير مشاريع البنية التحتية الاقتصادية، في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، إضافة إلى ذلك أنجز الإبراج الخارج لشهادات الإيداع الدولية في سوق لندن للأوراق المالية وبرنامج الصكوك الذي قفنا بطرحه في الأسواق الدولية. واليوم يمتلك العديد من كبار المستثمرين الدوليين أكثر من 28 في المئة من أسهم البنك".
وقال بيت التمويل الخليجي "خلال النصف الأول من العام 2007، برفع رأس مال المصرف الخليجي التجاري" إلى 265 مليون دولار. وسبق ذلك بيع نحو 60 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري إلى مجموعة من المؤسسات المالية الإقليمية والأفراد ذوي الثروات. وحقق "بيت التمويل الخليجي" من هذه الصفقة الاستراتيجية أرباحاً بلغت 84 مليون دولار.

"البنك التجاري الكويتي"



عبد المجيد حاجي الشطي

على الرغم من التنافس الشديد، ونمو رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد المجيد حاجي الشطي بالنتائج والأرباح التي فاقت للعدلات والنسب للحاية والعالية.

"بنك الكويت الوطني"



إبراهيم ديبوب

حقق "بنك الكويت الوطني" خلال العام 2007، أرباحاً قياسية جديدة بلغت 1002 مليون دولار، بزيادة 15,6 في المئة عن العام 2006، وذلك بعد خصم المخصصات واحتساب ضريبة دعم العمالة الوطنية وحصة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وضريبة الزكاة. وبلغ إجمالي موجودات البنك نحو 42,3 مليار دولار، وحقوق مساهمي 5,5 مليارات دولار في نهاية العام 2007. وبذلك بلغ العائد على الموجودات 2,8 في المئة والعائد على حقوق المساهمين 29,9 في المئة.
وقال الرئيس التنفيذي للبنك إبراهيم شكري ديبوب: "إن كافة نشاطات ومشاروات البنك المالية شهدت نمواً واضحاً خلال العام 2007، حيث جاءت الأرباح نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي الحقيقي للبنك محلياً وإقليمياً".

"بنك إنفستكوروب"



نصر الجرار

أعلن "بنك إنفستكوروب للاستثمارات البعيدة" أن الصندوق الثالث للاستثمار في التكنولوجيا أطلق برأس مال 500 مليون دولار، وبذلك ارتفعت الأصول التي يديرها "إنفستكوروب تكنولوجي بارتنيذ" الخاصة للاستثمار في شراء الشركات التكنولوجية الصغيرة والمتوسطة، إلى أكثر من مليار دولار.
وحصل الصندوق الثالث للاستثمار في التكنولوجيا على دعم كبير من مجموعة متنوعة من المستثمرين، من مؤسسات وأفراد ومكاتب استثمار عالمية، إضافة إلى التزام مالي من "إنفستكوروب" نفسه.
من ناحية أخرى، أعلن "بنك إنفستكوروب" عن نتائجها المالية للنصف الأول من السنة المالية الحالية (حتى 31 ديسمبر 2007)، فبلغ العائد على رأس المال 15 في المئة، وجمع أصول العملاء للدارة من البنك 10,4 مليارات دولار (مقابل 9 مليارات في نهاية السنة المالية السابقة). كما بلغت قيمة الاستثمارات التي حصلت عليها إدارة العلاقات والتسويق في الخليج نحو 776 مليون دولار، مقابل 312 مليوناً في نهاية النصف الأول من السنة المالية السابقة (2006-2007)، أما تلك التي تم استقطابها من خارج منطقة الخليج فبلغت نحو 513 مليون دولار، مقابل 215 مليوناً للنصف الأول من السنة المالية السابقة.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "إنفستكوروب" نعيم فهد: "حقق إنفستكوروب نتائج مالية ممتازة في النصف الأول من السنة المالية، وذلك رغم الظروف الاقتصادية الثقيلة وما شهدته أسواق الإفراض في هذه الفترة، وهو بذلك قدم هماً آخر على قوته وسلامة استراتيجيته الاستثمارية".

ما الذي يجعل الاستيراد عبر دي اتش ال
في غاية السهولة؟

إجراءات أقل.

www.dhl.com

لماذا تعقّد الأمور بينما يمكنك الاتصال بدي اتش ال؟ لن تقلق بعد الآن بشأن الجمارك أو الإجراءات لأننا سنتكفل بكل ذلك. لديك رقم واحد فقط للإجابة عن استفساراتك. وعندما ننهي من خدمتك لن تكون هناك إلا فاتورة واحدة وبعملة واحدة فقط. ليس هناك وسطاء ولا نفقات مخفية. لن تجد خدمات الاستيراد بهذه السهولة في أي مكان آخر. هم بوزارة اليوم. www.dhl.com

DHL

"فرنسبك - سورية"



عدنان القصار

تختتم في 13 مارس الجاري حملة الاكتتاب العام بـ 1,26 مليون سهم من أسهم "فرنسبك - سورية" التي تمثل 36 في المئة من إجمالي رأس المال، إضافة إلى 15 في المئة لـ مجموعات مالية سورية، و48 في المئة لمجموعة "فرنسبك"، و1 في المئة لـ عادل القصار.

وكانت مجموعة "فرنسبك" عقدت مؤتمر صحفيًا في "شيراتون دمشق" حضره حاكم مصرف سورية المركزي أديب مهاليه، ورئيس غرفة تجارة دمشق واتب الضلال، ورئيس هيئة تشريع الأسواق المالية، د. محمد العمادي، كما حضر عن مجموعة "فرنسبك" رئيسها عدنان القصار، ونائب رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني للتجارة التابع لمجموعة د. شادي كرم، إضافة إلى كبار مسؤولي المجموعة. تحدث القصار عن العلاقات الاقتصادية اللبنانية السورية، موضحاً أن سياسة الانفتاح المصري التي انتهجتها سورية والتي انضمت من دخول العديد من الصرافات اللبنانية والعربية، ثم أشار إلى أن "فرنسبك - سورية" ينطلق برأس مال قدره مليار و750 مليون ليرة سورية، وسيقدم سلة متكاملة من الخدمات منها تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، وخدمات التجزئة ومنها قروض السيارات، إضافة إلى تواصل 24/24 مع الصرافات الآلية والخدمات المصرفية الإلكترونية.

"البنك الأهلي المتحد"



فهد الرجعان

أعلن "البنك الأهلي المتحد" من نتائجته المالية للعام 2007، حيث بلغت أرباحه الصافية للوحدة المعاداة لحقوق مساهمي 296,3 مليون دولار، بزيادة 42,8 في المئة عن أرباح العام 2006. وارتفع إجمالي الموجودات إلى 23 مليار دولار بزيادة 10,6 في المئة، في موازاة نمو بنسبة 20 في المئة في ودائع العملاء، وبلغت حصيلة إصدار

الأسهم العادية على أساس حق الأولوية 373,8 مليون دولار (هو الإصدار الرابع منذ تأسيس البنك)، وقد أثت هذه الحصيلة، إلى جانب أرباح العام 2007 والأرباح المستحقاة من العام 2006 إلى ارتفاع إجمالي حقوق الملكية المعاداة لحصة أسهم البنك إلى 2,3 مليار دولار. وأنجز البنك خطوة رئيسية تساهمت بدخوله السوق اللبنانية، فيما خلال تلك حصة 35 في المئة من أسهم بنك التضامن للإسكان، فيما تملك "مؤسسة التمويل الدولية" حصة إضافية بلغت 9,9 في المئة. واعتبر رئيس مجلس إدارة "البنك الأهلي المتحد" فهد الرجعان أن النتائج المالية للعام 2007 هي استثنائية بكل المقاييس في ظل الظروف غير المؤاتية والهزات التي تعرضت لها الأسواق المالية العالمية في الأشهر الأخيرة.

"بنك الاستثمار الدولي"



من اليمين: محمد هادي موصي، عبد العزيز الزو، مايكل روس مكالي، وإيهاب أحمد

أكمل "بنك الاستثمار الدولي" إجراءات زيادة رأس ماله المدفوع من 43 إلى 110 ملايين دولار، هي نتيجة اكتتاب مساهمي البنك الأصليين ونخبة منتقاة من مستثمرين سترالجييين بـ 67 مليون سهم جديد. وقال رئيس مجلس إدارة البنك سعيد عبد الجليل محمد الفهم: "قررنا زيادة رأس المال لأنه لا سبيل لمواصلة رحلة الرقي بالبنك إلا بخلق أرضية مالية صلبة، تكون بمثابة القاعدة للتخية التي يركز عليها لإطلاق أعماله ومشروعاته بأحجام أكبر من ذي قبل. ولقد شهدت عملية الاكتتاب إقبالاً كبيراً تمثل في تغطية أسهم حقوق الأولوية بنسبة 100 في المئة، وبنسبة 133 في المئة بالنسبة لتغطية الاكتتاب في الأسهم المطروحة للمساهمين الجدد".

ونزه الرئيس التنفيذي للبنك عبد الزيزعة بنسبة الإقبال العالية على الاكتتاب من مستثمرين جدد، حيث انضم أكثر من 60 مساهماً جديداً اكتتبوا بنحو 40 مليون سهم، ما رفع إجمالي حقوق المساهمين إلى ما يزيد على 220 مليون دولار.

"بي إم بي انفيستمنت بنك"



يوسف كتانة

أعلن "بي إم بي انفيستمنت بنك" عن نتائجته المالية للعام 2007، وهي ثاني أفضل نتائج حققها منذ إنشائه. فبلغت أرباحه الصافية 24,6 مليون دولار، بزيادة 16,6 في المئة عن العام السابق. وبلغت إيرادات البنك من الاستثمارات نحو 23,2 مليون دولار، فحققت دخلاً صافياً بلغ نحو 13,2 مليوناً من بيع مبنى مقره، كما حقق إيرادات من تقييم النقد الأجنبي بلغت 1,9 مليون دولار، أما الدخل من الرسوم والعمولات فبلغ 2,5 مليوناً.

وفي المقابل انخفضت مصروفاته العمومية والإدارية 8,7 ملايين دولار. وارتفع إجمالي الموجودات إلى 180,9 مليون دولار، ومجموع حقوق المساهمين إلى 71,4 مليوناً. كما ارتفعت نسبة كفاية رأس المال، حسب (Basel I)، إلى 31,4 في المئة نهاية العام 2007، وكفاية رأس المال، حسب (Basel II)، إلى 24 في المئة في بداية العام 2008.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك البرت كتانة: "بعد تجاوز البنك السنوات الصعبة، تدخل مرحلة جديدة تهدف فيها إلى توسيع أعمالنا كماً ونوعاً وتنويع خدماتنا ومنتجاتنا باختراق أسواق جديدة في مواقع مختلفة من العالم.

موبايلي

المدير التنفيذي

نائب المدير

مدير القسم

السكرتير

غرفة الاجتماعات



المشرف الفني

مدير الجودة

مدير التسويق

المدير المالي

إبقى على اتصال بأعمالك أينما كنت

موبايلي تقدم لك أرخص وسائل الإتصال مع خدمة حلول النطاق
العرض (بدون أسلاك) والحداثة بالشركات والمؤسسات

*اشترك الآن لمدة سنة واحصل على

3 أشهر اشترك اضافي مجاني

للاستعلام اتصل على 056-010-1100 أو زورنا على الإنترنت mobily.com.sa

أو اriel في البريد الإلكتروني corporate.sales@mobily.com.sa

استخدم الأرقام بالعمود



أندريه الصايغ

"بنك الخليج الأول"

أعلن "بنك الخليج الأول" أن أرباحه الصافية للعام 2007 بلغت 2008 ملايين درهم إماراتي، بزيادة 31 في المئة عن العام 2006. وذكر أن العائد على متوسط حقوق المساهمين في 21 في المئة، والعائد على متوسط الموجودات 3,3 في المئة، ونسبة التكلفة إلى الدخل 21,6 في

الئة. وقال إن نسبة القروض إلى الودائع بلغت 85 في المئة، ومعدل كفاية رأس المال 15 في المئة. وخلال العام 2007 حقق البنك نمواً في موجوداته بنسبة 53 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 52 في المئة، والقروض بنسبة 77 في المئة. مع الإشارة إلى أن نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض بلغت فقط 1 في المئة.

وساهمت القطاعات الرئيسية في البنك، وهي القطاع المصرفي للمشاركين، قطاع الأفراد، والخزينة والاستثمار، في تحقيق 70 في المئة من صافي الأرباح المحققة، في حين جاءت النسبة المتبقية (30 في المئة) من الشركات التابعة للبنك بالكامل.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "بنك الخليج الأول" أندريه الصايغ: "سنستمر في تعزيز متجانسنا وخدماتنا لتلبي احتياجات مختلف القطاعات، وسنستمر البنك في تطبيق استراتيجيته للتحوّل إلى مؤسسة مالية متكاملة، وسنطلق خارج حدود دولة الإمارات لتعزيز أعمالنا."

"مركز الخليج الوطني"

حصل "مركز الخليج الوطني" للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد (GNSCI) على عضوية "بورصة دبي العالمية"، كعضو يتداول بالأسهم وغيرها من الأوراق المالية. وقال المركز ترخيصاً من سلطة دبي للخدمات المالية بما يحوّل مزاوله الأعمال كشركة معتمدة داخل مركز دبي المالي العالمي. ويعدّ "مركز الخليج الوطني" للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد، سادس شركة من دولة الإمارات العربية المتحدة تنضم إلى "بورصة دبي العالمية".

وقال مدير عام "الخليج الوطني" للأسهم والسندات عابد السورّي: "تعتبر 'بورصة دبي العالمية' سوقاً نشطة توفر طيفاً متنوعاً من الخدمات الواعدة للمستثمرين الأفراد، سواء في دولة الإمارات العربية المتحدة أو في المنطقة بأسرها."

وقال الرئيس التنفيذي في "بورصة دبي العالمية" بيرث لاسون: "تزوّد 'بورصة دبي العالمية' المصنّين بسجولة عالية، وقد حققت أرباحاً هائلة من التحويلات. ونتوقع أن تنمو تلك التحويلات في ظل تعزيزنا لخدمات الأوراق المالية. ويتيح مركز الخليج الوطني للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد، مصفحة قناة جديدة لدولة الإمارات العربية المتحدة والمستثمرين النفاذ إلى الفرص الوفيرة في البورصة."

إشارة إلى أن المساهمين الرئيسيين في "مركز الخليج الوطني" للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد، هما: شركة المستثمر الوطني، و"بيت التمويل"، وكلتاهما تزاوّلان أعمالهما من أبوظبي.



يهر باتوسن



أحمد حميد الطاير

"بنك دبي التجاري"

أعلن "بنك دبي التجاري" أن أرباحه الصافية للعام 2007 التي بلغت نحو 936 مليون درهم، أي بنمو نسبته 56 في المئة عن العام 2006، أما إجمالي موجوداته فقفزت إلى 30,4 ملياراً أي بنمو كبير بلغ 63 في المئة، كما حققت ودايع العملاء نمواً بنسبة 54 في المئة لتصل إلى 21,2 ملياراً.

وقال رئيس مجلس الإدارة أحمد حميد الطاير: "كان العام 2007 مميزاً لجميع المقاييس، وقد تمكن البنك من تقديم أداء قوي ونمو ملحوظ في جميع العمليات والأنشطة المصرفية."

وقال الرئيس التنفيذي للبنك يهر باتوسن: "تمكّننا من تنويع العديد من الخدمات الجديدة، فقد طرح البنك برنامج الدائنة لإدارة الثروات، كما أطلق مجموعة من المنتجات الاستثمارية. وطرح حلولاً للتمويل العقاري، كما أنشأ قسم استشارات الخزينة وإدارة أسواق زووس الأموال، وشارك في العديد من القروض المشتركة."



أسد أحمد

"بنك الفجيرة الوطني"

أظهرت النتائج غير المدققة للعام 2007، أن أرباح "بنك الفجيرة الوطني" ارتفعت بنسبة 36,3 في المئة وبلغت 323,8 مليون درهم. وذكر البنك أن 2007 هو العام الرابع على التوالي الذي يزيد فيه معدل النمو على 35 في المئة. كما نمت الموجودات والمطلوبات بنسبة 42,5 و48,8 في

الئة على التوالي، وارتفع متوسط العائد على حقوق الملكية ليصل إلى 19,2 في المئة، بينما بلغ متوسط العائد على الموجودات 3,1 في المئة. وبلغ مؤشر نسبة كفاية رأس المال 14,69 في المئة. في حين ارتفعت للمصروفات التشغيلية بنسبة 44 في المئة، وارتفع مؤشر نسبة التكلفة للسندات إلى 30,6 في المئة.

وقال المدير العام أسد أحمد: "إنّ "بنك الفجيرة الوطني" مستمر في حصص نتائج سفر استراتيجية النمو والتنويع من خلال زيادة خبرته في مجالات تمويل المشروعات والتمويل التجاري وإدارة الخزينة، مع الاستثمار في تحقيق التقدم في مجالات الأعمال الصغيرة والمتوسطة وإدارة الثروات، والتركيز على تنويع مصادر الدخل."

نحن نلعب لعبة مختلفة.
نحن نمتلك التكنولوجيا التي لا تقهر.
نحن نلعب لعبة مختلفة.
نحن نلعب لعبة مختلفة.

هل أنت مستعد؟

EMERSON

Emerson.com

CONSIDER IT SOLVED

بنك التضامن الإسلامي الدولي



عبد الجبار هاني سعيد

حقق "بنك التضامن الإسلامي الدولي" في العام 2007 أرباحاً إجمالية بلغت 16,383 مليار ريال يعني (نحو 82 مليون دولار) قبل حسم الضرائب وحصة اللودمين، بنمو نسبته 27 في المئة مقارنة بنتائج العام 2006، كما ارتفع المركز المالي للمصرف من 190,538 مليار ريال في العام 2006 إلى 236,115 مليار العام 2007 واستمر المصرف في تصدر قائمة النشاط المصرفي في تمويل

الاستثمارات الحظية، التي ارتفعت بنسبة 127 في المئة لتسجل 174,028 مليار ريال، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 20 في المئة فبلغت 190 مليار. ومنح المصرف موديعه عائدات عن العام 2007 بلغت 14,23 في المئة للودائع بالعملة المحلية و6 في المئة للودائع بالعملة الأجنبية (الدولار)، وهو واحد من أعلى معدلات العائدة المحققة على الودائع المصرفية في اليمن خلال العام 2007.

وأشار رئيس مجلس إدارة بنك التضامن الإسلامي الدولي عبد الجبار هاني سعيد أن المصرف وضع خطة طموحة لزيادة انتشاره محلياً وإقليمياً، من خلال افتتاح ثلاثة فروع جديدة في السنة الحالية ليصل عدد فروعه إلى 24 فرعاً في اليمن، والانتشار إقليمياً من خلال فتح فروع خارجية.

وجاءت نتائج "بنك التضامن الإسلامي الدولي" بالتزامن مع النمو الذي يحققه القطاع المصرفي اليمني، حيث أظهر تقرير البنك المركزي اليمني ارتفاعاً كبيراً في الموازنة الموكدة للمصارف التجارية والإسلامية التي سجلت 1,3 تريليون ريال (6,5 مليارات دولار)، مقارنة بـ1,040 تريليون ريال في نهاية العام 2006، وارتفعت الأصول الخارجية للمصارف العاملة في اليمن إلى 287 مليار ريال، مقارنة بـ 27 ملياراً في نهاية العام السابق، فيما ارتفع احتياطي لمصارف إلى 208 مليارات ريال.

"مصرف الإمارات الإسلامي"

أعلن "مصرف الإمارات الإسلامي" أنه سجل في الربع الأخير من العام 2007 أعلى نسبة أرباح على الودائع في السوق الإماراتية، واعتبر النسبة السنوية البالغة 6,75 في المئة على حسابات الاستثمار لسنتين الأعلى من نوعها في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما اعتبر نسب الأرباح السنوية لحسابات الودائع الاستثمارية لمدة عام، 9 أشهر، 6 أشهر، و3 أشهر، والتي بلغت على التوالي 6,62 و5,25 و4,87 في المئة، من بين أعلى نسب العائدات في القطاع المصرفي الإماراتي.

وقال مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد فيصل عقيل: "حقق مصرف الإمارات الإسلامي نجاحاً هاماً خلال العام 2007 على مختلف المستويات، بدءاً بطرح منتجات مبتكرة جديدة، إلى تعزيز نوعية وجودة الخدمات الحالية، وتعزيز شبكة الفروع، واستخدام طرق مبتكرة لخدمة العملاء، ما مكن المصرف من المحافظة على موقعه الريادي في توزيع أعلى نسبة أرباح على حسابات الودائع".

بنك البحرين الإسلامي



خالد عبدالله البسام

حقق "بنك البحرين الإسلامي" أرباحاً صافية خلال العام 2007 بلغت نحو 25 مليون دينار بحريني، بزيادة 92 في المئة، وهي الأعلى في تاريخ البنك. وأدى ذلك إلى ارتفاع العائد على حقوق المساهمين إلى 24,8 في المئة، بزيادة 40 في المئة عن العام السابق، وهي من أعلى معدلات البنوك التجارية العاملة في البحرين.

وقال رئيس مجلس الإدارة خالد عبدالله البسام: "استمر بنك البحرين الإسلامي في تحقيق أداء مالي قوي، ويعود ذلك إلى التطور المستمر للمنتجات والخدمات التي يقدمها، إضافة إلى دجاحه في عمليات التمويل والاستثمار ذات العوائد الجزية. وقد ساهم ذلك في زيادة إجمالي الدخل الأمر الذي أدى إلى الارتفاع الملحوظ في العائد على رأس المال بحقوق المساهمين".

وأوضح القائم بأعمال الرئيس التنفيذي محمد إبراهيم محمد: "إن الدخل التشغيلي للبنك ارتفع إلى 52,2 مليون دينار بزيادة 64 في المئة عن العام 2006. كما ارتفع إجمالي الموجودات إلى 659 مليوناً، بزيادة 51 في المئة عن العام 2006، وقد تركزت هذه الزيادة في معاملات المراهمة بشكل أساسي وفي النمو المتواصل في استثمارات البنك من الصكوك ومعاملات المشاركة والإجارة للتنمية بالتعليق والمحافظة الاستثمارية الأخرى".

"البنك العربي لتونس"



فريد بن تونوس

أظهرت النتائج الأولية لنشاط "البنك العربي لتونس" في العام 2007 تطورات إيجابية على مختلف عملياته مقارنة بنتائج العام 2006. فقد ارتفع رقم المعاملات بنسبة 22,7 في المئة، فيما سجل الناتج المصرفي الصافي تحسناً ليصل إلى 99,151 مليون دينار، بنمو 20 في المئة، وارتفع حجم العمولات المصرفية 11 في المئة ليصل أكثر من 21 مليوناً مغلياً.

ومن جهة ثانية، تطورت ودائع وتسييلات المصرف بشكل ملحوظ، فارتفعت الودائع بنسبة 26 في المئة لتبلغ 2275 مليون دينار، والتسييلات بنسبة 8 في المئة لتبلغ 1227 مليوناً.

وانعكست هذه النتائج الإيجابية على سعر سهم "البنك العربي لتونس" في السوق المالية، الذي حقق نمو سنوي عالى بلغت 23 في المئة. وكان "البنك العربي لتونس" تأسس قبل سنوات، بمبادرة من "مجموعة البنك العربي" في الأردن ولا يزال يتبع لها مع مساهمات للقطاع الخاص التونسي. ويدير البنك فريد بن تونوس الذي كان شغل مناصب مهمة في "البنك المركزي التونسي" وترأس عدداً من البنوك التابعة للقطاع الحكومي قبل الانتقال إلى "البنك العربي لتونس" منذ بضع سنوات. ■



د. محمود مكي الدين، وزير الاستثمار

كواحدة من بين سبع دول على مستوى العالم في مجال اتخاذ إجراءات الإصلاح الهادفة إلى تطوير مناخ الاستثمار وتحسين بيئة الأعمال.

وأكد التقرير تبني عدداً من الإجراءات المهمة التي استهدفت تحسين مناخ الاستثمار وتبسيط إجراءاته، وتحقيق المزيد من العدالة في توزيع الاستثمارات الخاصة في الأقاليم التي تحتاج إلى المزيد من الاستثمارات بهدف توفير فرص العمل والاستفادة من ثمار التنمية.

المناطق الاستثمارية

ومن أهم هذه الإجراءات التعديلات التشريعية المتعلقة بتيسير إقامة مناطق استثمارية خاصة، التي تضمنها القانون (الرقم 19) لعام 2007، الذي قضى بتعديل بعض أحكام قانون الضمانات وجوافز الاستثمار الصادر عن القانون (الرقم 8) لعام 1997. وقضت هذه التعديلات بالإجازة لرئيس مجلس الوزراء، بناء على اقتراح الجهة الإدارية المختصة، بإنشاء مناطق للاستثمار في مختلف المجالات، وتبولى إدارة كل منطقة أو أكثر مجلس إدارة، يتم تشكيله بقرار من الجهة الإدارية المختصة. ومنحت التعديلات مجالس إدارة مناطق الاستثمار حق الترخيص لشركات من القطاع الخاص بإقامة أو تنمية أو إدارة تلك المناطق أو الترويج للاستثمار فيها.

وأوضح التقرير أن من الإجراءات التي استهدفت تيسير عمل المستثمرين، ما تضمنه قرار وزير الاستثمار (الرقم 2) لعام 2007، لجهة تخفيض الحد الأدنى لرأس مال الشركات ذات المسؤولية المحدودة إلى ألف جنيه مصري، بدلاً من 50 ألفاً، ما يؤدي إلى تمكين صغار المستثمرين من الاستفادة من

تقرير لوزارة الاستثمار 11,1 مليار دولار استثمارات أجنبية في مصر

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

كشف تقرير لوزارة الاستثمار المصرية عن احتلال مصر المكانة الأولى أفريقيًا، والثانية عربيًا من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك حصولها على المركز الأول بين الدول الأكثر إصلاحاً على مستوى العالم. وتناول التقرير جهود الحكومة المصرية في خلق بيئة جاذبة ومشجعة للاستثمارات العربية والأجنبية، ما أدى إلى تدفقها إلى مصر بحيث بلغت 11,1 مليار دولار العام 2007، و نمو استثمارات المصريين الخاصة بمعدل 40 في المئة، خلال السنوات الثلاث الأخيرة، وأشار التقرير إلى التعديلات التشريعية الخاصة بإنشاء مناطق استثمارية خاصة، وإلى نجاح مصر في الانضمام إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كأول دولة عربية وأفريقية تكتسب حق المشاركة في هذه اللجنة.

المصريين 72 في المئة من إجمالي الاستثمارات الخاصة، في حين بلغت الاستثمارات العربية 13 في المئة، والاستثمارات الأجنبية 15 في المئة من الإجمالي.

وأدت هذه الإصلاحات أيضاً إلى انضمام مصر إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، ويذكر التقرير أن اكتساب هذه العضوية جاء في أعقاب عملية تقييم لفاعلية الإصلاحات التي انتهجتها الحكومة في مجالات تشجيع الاستثمار وتسهيل الإجراءات الخاصة بالتسجيل والتراخيص، ودعم سياسات حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية وتطبيق قواعد الحكومة في شركات القطاعين العام والخاص، والالتزام بالضوابط الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات، وكذلك اختيار منتدى الإصلاح الاقتصادي لمصر

أشار تقرير وزارة الاستثمار إلى أن مناخ الاستثمار في مصر شهد منذ يوليو 2004 تطوراً ملحوظاً، قامت ركائزه على حزمة من الإصلاحات التشريعية والمؤسسية والإجرائية، أدت إلى مضاعفة حجم الاستثمارات وتنويعها، الأمر الذي عزز قدرة الاقتصاد الوطني على توفير فرص العمل في مختلف القطاعات الاقتصادية وفي مختلف أقاليم الجمهورية.

إجراءات تشجيع الاستثمار

وفي هذا الصدد، تنوعت الإجراءات التي اتخذتها وزارة الاستثمار، بالتعاون مع الجهات المعنية، لتشجيع وجذب الاستثمارات المحلية والعربية والأجنبية، ما عزز من ثقة المستثمرين في مناخ الاستثمار المصري، في ضوء الجهود المبموسة التي تم بذلها في هذا الشأن منذ يوليو 2004. وأصبحت التجربة المصرية في تحسين مناخ الاستثمار محط إهتمام العديد من المؤسسات الدولية المعنية بهذا الشأن، وهو ما أثمر العديد من الشهادات الدولية التي تؤكد أهمية الإصلاحات التي قامت بها الحكومة في تحسين وتطوير مناخ الاستثمار، ومنها زيادة استثمارات المصريين الخاصة بمعدل متوسط بلغ 40 في المئة خلال الأعوام الثلاثة الماضية، وتشكل استثمارات

مصر الأكثر إصلاحاً

على مستوى العالم

والأول أفريقيًا والثانية عربيًا في جذب الاستثمارات الأجنبية

تسهيلات مصرفية بـ 480 مليون دولار شركة "دمياط الدولية للموانئ"

أعلن تجمع مصرفي يقوده "البنك الأهلي للتحديد" والمؤسسة العربية المصرفية عن التغطية الكاملة للاكتتاب الرئيسي بتسهيلات مصرفية مجمعة بقيمة 480 مليون دولار ولادة 15 عاماً لحساب شركة "دمياط الدولية للموانئ" - مصر (بيجي).

وستستخدم هذه التسهيلات في تنفيذ مشروع يشمل بناء وتطوير وتشغيل محطة جديدة وعصرية للحاويات ضمن مرافأ دمياط الواقع على ساحل البحر الأبيض المتوسط وعلى مسافة 70 كيلومتراً غرب مدخل قناة السويس.

وكشفت شركة "دمياط الدولية للموانئ"، التي تأسست في العام 2006، حصلت على امتياز لمدة 40 عاماً لتطوير وتشغيل محطة الحاويات.

ومن المتوقع أن تبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 650 مليون دولار، وأن تحصل طاقعة المناولة الإجمالية للمحطة (بعد انتهاء المرحلة الثانية من المشروع) إلى نحو 4 ملايين حاوية تعمية، الأمر الذي سيجعل من ميناء دمياط أكبر مناطق التخزين والنقل الحرة في حوض البحر الأبيض المتوسط، وأحد الموانئ القليلة المجهزة لاستقبال الجيل الجديد من ناقلات الحاويات الضخمة.

وقال مسؤولون في "البنك الأهلي للتحديد" والمؤسسة العربية المصرفية إن هذه التسهيلات ستستخدم في تمويل 75 في المئة من الإنفاق الراسمالي على تنفيذ المشروع وعلى رسملة الخواص للتحقيق من القرض لغاية انتهاء المرحلة الأولى من تنفيذ الأشغال.

وانضم إلى المصرفين الذين يتوليان إدارة سجل الاكتتابات الدولية، كل من "بنك التنمية الأفريقي" و"بنك مصر" و"البنك الأهلي المصري" كمشركين مؤخرين بقيادة ترتيب الإصدار. وتولى "بنك مصر" إدارة سجل الاكتتابات المحلية في مصر.

مشروعات عدة لتطوير البنية الأساسية، وأبرز هذه المشاريع إنشاء طريق الصعيد - البحر الأحمر بطول 344 كلم، وهو الطريق الذي يعد مطلباً شعبياً لأهالي الصعيد. ويهدف المشروع إلى إنشاء محور عرشي إقليمي جديد يربط بين البحر الأحمر ومدن وسط الصعيد (محافظات أسسوط وسوهاج) بهدف تسهيل حركة انتقال الأفراد والبضائع وتنمية حركة السياحة من خلال تسهيل الانتقال إلى المناطق الأثرية في أخميم وسوهاج وأسسوط، فضلاً عن زراعة مساحات من الأراضي الصالحة في وادي قنا واستغلال محاجر الحضبة الشرقية لسوهاج وأسسوط. وتبلغ التكلفة التقديرية التي تتحملها وزارة الاستثمار للمشروع 640 مليون جنيه مصري، توفرها من عائد برنامج إدارة الأصول للملكة للدولة والمخصص لتنفيذ للشرورات القومية.

وإلى ذلك، عملت وزارة الاقتصادية الخاصة في شمال غرب خليج السويس، حيث تمكنت الهيئة العامة لهذه المنطقة من توفير أوضاعها مع كل من "الشركة الصينية المشتركة للاستثمار" و"شركة تنمية خليج السويس" في المنطقة الجنوبية. ومن أهم الإجراءات التي تم اتخاذها في هذا الصدد تأسيس شركة التنمية الرئيسية للمنطقة، وذلك بالمشاركة بين الهيئة العامة للمنطقة و"الشركة المصرية الصينية المشتركة للاستثمار" و"شركة تنمية خليج السويس" وبنك مصر، وقد بلغ رأس مال الشركة 750 مليون جنيه مصري، والدفوع 75 مليوناً. ومن مهام الشركة القيام بإنشاء وإدارة واستغلال المنطقة الجديدة، لتكون بذلك أول منطقة تتيح للمستثمرين الزايات والضمانات للنصوص عليها في قانون المناطق الاقتصادية الخاصة. وسوموجب القرار الجمهوري (الرقم 41) للعام 2007، تخصيص أراض تبلغ مساحتها نحو 96222 متراً مربعاً في المنطقة الشمالية، لتكون بمثابة منطقة اقتصادية خاصة. وفي ما يتعلق بمبنى خدمة المستثمرين في المنطقة (الشباك الواحد)، تم توقيع عقد تصميم هذا المبنى ووضع حجر الأساس له، كما تم حل للمشكلات المتعلقة بالمراقب في

الانضمام إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي استثمارات المصريين الخاصة نمت 40 في المئة

تحديد مسؤوليتهم، بالإضافة إلى ما تضمنته القرار لجهة ضوابط نشاط التسويق والتوزيع لجهات الاستثمار. وأشار التقرير أيضاً إلى تعديل نظام إصدار شهادات إيداع رؤوس أموال الشركات في البنوك، الذي صدر بالتعاون مع البنك المركزي المصري، حيث سمح بتسليم شهادة الإيداع مباشرة من البنك إلى وكيل المؤسسين.

وأوضح التقرير أن جهود وزارة الاستثمار ركزت أيضاً على تحقيق المزيد من العدالة في توزيع الاستثمارات الخاصة على مختلف أقاليم الجمهورية.

"شركة تنمية الصعيد"

وتعثلت أهم التدابير التي تم اتخاذها في تأسيس "شركة تنمية الصعيد" بهدف توجيه المزيد من الاستثمارات إلى صعيد مصر، وتوفير المزيد من فرص العمل لأبنائه. ويعتمد نشاط الشركة على القيام بكل ما من شأنه استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة ويؤدي في الوقت ذاته إلى توفير المزيد من فرص الاستثمار والتشغيل والتنمية في هذه المنطقة، مع إمكانية المساهمة في تأسيس وزيادة رؤوس أموال الشركات التي تعمل في محافظات الصعيد بحدود 20 في المئة، ما يشكل حافزاً إضافياً لقطاع الخاص.

وبدأت "شركة تنمية الصعيد" برأس مال قيمته 100 مليون جنيه، ساهم فيه كل من "بنك مصر" و"البنك الأهلي المصري" و"شركة مصر للتأمين" و"الشركة القابضة للصناعات والسمكية". وتعملت أهم مجالات عمل الشركة في تنمية واستغلال المناطق الصناعية وإقامة البنية التحتية والمجتمعات الصناعية واستصلاح واستزراع الأراضي، والتصنيع بكافة أنواعه بما في ذلك التصنيع الغذائي وما يرتبط به من صناعات مكملة، وتنمية الثروة الحيوانية والداجنة والثروة السمكية، والنقل الجماعي للأفراد، والتسويق والتوزيع والتخزين ونقل البضائع والاستيراد والتصدير والتأجير التمويلي، والأنشطة السياحية بما في ذلك إقامة الفنادق والتنجيمات.

تطوير البنية التحتية

واهتمت وزارة الاستثمار بتحويل

للنقطة ■

العقار في مصر بين الفورة والركود الجندي: "إعمار" ملتزمة بعقود أرض المقطم

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

هما: "آب تاون كابرو" في المقطم شرق القاهرة، و"مراسي سيدي عبد الرحمن" في الساحل الشمالي. وبعد "إعمار"، دخلت "داماك" الإماراتية، و"ديار" القطرية، وأخيراً "مجموعة الغطيم" الإماراتية؛ إضافة إلى آخرين دخلوا عبر شركاء محليين. وقد أدى هذا الإقبال إلى ارتفاع في أسعار العقارات والأراضي وصل إلى سقف غير متوقع، وما زاد من جدة الطلب قدوم أكثر من نصف مليون عراقي إلى مصر.

تحيش سوق الاستثمار العقارية في مصر حالة "فوران" غير مسبوقة، وقد تضاعفت عوامل محلية وإقليمية وعالمية أدت إلى إنعاش الطلب، وإلى جعل الشركات العقارية الكبرى تنظر إلى السوق المصرية كفرصة تاريخية سانحة للتوسع، ومن اللاعبين الكبار الذين دخلوا مصر مؤخراً، "إعمار" الإماراتية التي بدأت بمشروعين كبيرين

دفعت مبلغ 180 مليون جنيه كقسط أول، أي بزيادة 60 مليوناً عما هو مطلوب، كتأكيد على جدتها. ويؤكد الجندي أن "ما أثير إن يؤثر على التزاحنا كجها بثلاثة تسهل الدولة، فالإقبال بالعقود يمثل بمصادفة الدولة ويسمى إلى مناخ الاستثمار. ولذلك نحن ملتزمين بالعقد و"إعمار" ملتزمة أيضاً.

أربعة أسباب للفورة العقارية

وحول رؤيته لسوق الاستثمار العقارية في مصر، يقول الجندي: "واقع السوق يشير إلى حقيقة مؤكدة وهي أن مرحلة من الازدهار والكبرياء تميز بها، السوق حالياً، مدفوعة بـ 4 أسباب لهذا الازدهار، أهمها التحويلات السياسية في بعض دول المنطقة، خصوصاً في العراق، إذ كان ملحقاً نزوح آلاف العراقيين إلى مصر، وإقداهم على شراء أراض وعقارات في عدد من المدن، لاسيما في مدينتي أكتوبر والشيخ زايد على حدود القاهرة، ما أدى إلى زيادة الطلب، ثانياً هو زيادة حجم الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط، وهذه الفوائض اتجهت إلى مقاصد استثمارية آمنة في المنطقة، بعد أن أصبح الاستثمار العربي في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية غير مرغوب، وثالثها فيتمثل في تدني سعر الفائدة على الودائع المصرفية الأمر الذي جعل الاستثمار العقاري مغرباً ومربحاً.

ويؤكد الجندي أن ما أثير في محافظة القاهرة لا علاقة له بالعقود الموقعة، وما أثير بشأن فروق الأسعار ومخالفة التراخيص غير صحيح. فـ "إعمار" لم تخالف التراخيص لأن الأرض التي اشتريتها في منطقة زهراء مضية للمطم لم يكن لها تخطيط في الأساس، والبروتوكولات الملزمة بالعقود تضمنت التخطيط العام للمشروع، وقد وافقت عليه الحكومة كما وافقت على السعر البالغ 360 مليون جنيه، وهو سعر جيد، وهي ستدفع مبالغ أخرى طائلة لتسوية الموقع وإمداده بالمرافق وجعله صالحاً للسكناء.

وإلى ذلك، فـ "إعمار" ملتزمة بجداول سداد قيمة الأرض، لا بل أن القسط الأول الذي سددته جاء أكثر مما نص على الجدول.

وفي حين نص العقد لتسديد المبلغ على 3 أقساط متساوية، أي 120 مليون جنيه لكل قسط، يدفع الأول فور توقيع العقد، والثاني بعد الحصول على التراخيص، والثالث بعد عام من الثاني، إلا أن "إعمار"

وسط هذه الفورة التي تعيشها سوق العقار في مصر، وفي إطار الحديث عن صفقات كبرى شهدتها هذه السوق، برزت "شركة النصر للإسكان والتعمير" كطرف في صفقة عقدها مؤخراً "شركة إعمار" ولعبت فيها "شركة النصر"، دور البائع لأرض مساحتها 4 ملايين متر مربع في منطقة المقطم، مقابل مبلغ 360 مليون جنيه. ويهدف الصفقة تطوير مشروع سكني بمواصفات عالمية، هو مشروع "آب تاون كابرو".

ولأن هذه الصفقة لا تزال حديث السوق العقارية في مصر، بسبب اعتراضات أيداعها المجلس الشعبي لمحافظة القاهرة، طُلباً "إعمار" بدفع مبلغ 500 مليون جنيه إضافية كضرب أسعار، كضوابط لحصولها على التراخيص اللازمة، قصت "الاقتصاد والأعمال" رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "شركة النصر للإسكان والتعمير" المهندس محمد فؤاد الجندي لاستيضاحه حقيقة الصفقة، وللوقوف على رايه في وجهتي النظر اللتين يطرحهما مراقبو تطورات السوق العقارية في مصر، إذ يتوقع البعض أن يستمر الانعاش، فيما يرى آخرون أن ما يحصل هو مجرد "فقاعة" لا بُدَّ أن تنتهي إلى كساد وركود.

و"شركة النصر"، المملوكة بالكامل من الحكومة المصرية، تلعب دوراً رئيسياً في سوق الإسكان.

صفقة المقطم

حول صفقة أرض المقطم مع "إعمار"،

تتمتع شركة النصر
بمركز مالي قوي
وحققت أرباحاً

بلغت حوالي 47 مليون جنيه

وإذا رابعهما فيعود إلى أن ثمة ما يشير إلى أن بعض عمليات غسل الأموال تجري في السوق العقارية، ما يدفع بالأسعار إلى مستويات غير مبررة.

القعقة قادمة

هل سيستمز هذا الزواج طويلاً أم أنه مجرد "قعقة" يجيب الجندي: "لا قواعد ثابتة لدورة الزواج والركود. والزواج السائد حالياً قد يستمر لمدة عامين أو أكثر شرط السيطرة على وتيرة ارتفاع أسعار مواد البناء، لكن ما يحصل حالياً هو تواصل ارتفاع أسعار هذه المواد، وهذا من شأنه أن يضرب السوق حيث تصل التكلفة إلى مستويات تفوق طاقة للشري، كما أن تقلبات الأسعار غير مضمونة، فالشركات الكبيرة كضالبي حالياً فئة معينة من السكان، وهي ستواجه في مرحلة مقبلة صعوبات تسويقية، إلا إذا عملت إلى تسويق الوحدات التي تقوم ببنائها في الخارج.

لذلك فمن المتوقع أن يحدث ما يسمى بـ "قعقة عقارية"، حيث يبدأ الطلب بالانخفاض، يليه انخفاض في أسعار الأراضي، ثم ركود في بيع الشقق بسبب ارتفاع أسعارها الجبوني.

ويرى الجندي أن ارتفاع أسعار مواد البناء بوتيرة متواصلة يعرض المألوين إلى خسائر فادحة، بحيث تصبح العقود غير منصفة بالنسبة إليهم. متابعاً: "صحيح أن إعادة نظر سنوية تجري على العقود، إلا أن ارتفاع أسعار مواد البناء لا يتم بوتيرة سنوية، بل يكاد يكون بوتيرة يومية. مضيقاً أن هذا الواقع سيؤثر على المبيعات، التي ستراجع بسبب ارتفاع الأسعار نتيجة ارتفاع التكلفة إلى مستويات قياسية". ويرى الجندي أن ارتفاع وتيرة الشراء حالياً يعود سببه "إلى الناس التي تتوقع أن تكون الأسعار اليوم أفضل من الغد".

الاحتكاك وراء ارتفاع الأسعار

وعن الدور الذي يمكن أن تلعبه الدولة للحد من ارتفاع أسعار مواد البناء، يوضح الجندي: "أوكلت الحكومة مراقبة الأسعار لجهاز المنافسة ومنع الاحتكار، وهذا الجهاز غير قادر على ضبط الأسعار بدوى أن السوق حرة وتخضع لكليات العرض والطلب، لكن الحقيقة غير ذلك، فحرية السوق لا تعني حرية الاحتكار. فعلى سبيل المثال، تنتج شركات الإسمنت أكثر من احتياجات السوق، وعلى الرغم من ذلك ترتفع الأسعار والسبب يعود إلى وجود



محمد الواد الجندي

بعد إنجاز المشروع بكامله، لتوافر سيولة مالية كافية لدينا نوظفها في شراء المواد الخام، وهذا يساعدنا في ضبط التكلفة إلى حد ما لأننا لا نلجأ إلى رفع الأسعار على العملاء، حفاظاً على سمعة الشركة وصفتيتها.

وعن تأخير دخول الشركات العقارية الكبيرة على السوق المصرية، يؤكد الجندي أن ذلك "يفتح باب المنافسة ويسهم في تطوير النظم الإنشائية في مصر، عبر إدخال التكنولوجيا الحديثة، الأمر الذي يرفع من مستوى صناعة مواد البناء، ويحفز الشركات المحلية على تقديم الأفضل والأجود، وهذا كله يصب في مصلحة المستهلك والسوق والاقتصاد القومي".

استثمارات تد 400 مليون جنيه

وعن "شركة النصر" ودورها في السوق، يقول الجندي أن "الكيان المالي لـ "شركة النصر للإسكان والتعمير" هو نتاج عمليات تجميع واستمارة، شئت ما بين عامين 2009 و2006، وشملت عدداً من الشركات التابعة لقطاع الأعمال العام، وهي: "لصناعات الباني"، "الجمهورية العامة للمقاولات"، "الدنيا للمقاولات"، "القسائل العامة للمقاولات"، "مصر فاب للمباني الجاهزة" وشركة "ودكو لتصنيع الأخشاب".

إضافة إلى شركتين صغيرتين باتتتين للقطاع الخاص كما جرى تجميعهما إبان حقبة الستينات. وهذه التوليفة من الأنشطة المتشعبة أعطت الشركة الأم قوة. وبالنسبة لمركز الشركة المالي، يقول أنها تتمتع بسيولة كبيرة وفائض أرباح بلغ في 30 يونيو الماضي، وفقاً لآخر ميزانيتها، نحو 47 مليون جنيه، وتتمتع أيضاً باحتياز اراضي منطقتي المقطم والمراخ في القاهرة، بينما يتركز نشاطها في بيع الأراضي وإقامة مشاريع الإسكان، لكنها ومنذ عامين اعتمدت استراتيجية جديدة، حيث وسعت نشاطها في مشاريع الإسكان، والسبب أن الأراضي باتت محدودة، وهي تستثمر فوافضاها في مشاريع الإسكان في شراء أراض جديدة خارج مناطق الامتياز لضمان استمرار النشاط.

ولدى الشركة حالياً عدد من المشاريع قيد التنفي، باستثمارات تزيد على 400 مليون جنيه، وتتنوع هذه المشاريع على مناطق "القاهرة الجديدة" و"6 أكتوبر" و"حلوان" والساحل الشمالي" وبيلا رأس مال الشركة للدفوع نحو 100 مليون جنيه، في حين ينفق الجندي أي ثبة للشركة للتوسع خارج السوق المصرية، فهي، كما يقول "شركة استثمار عقارية وليست شركة إنشائية".

تحتل احتكاري، كما أن العقوبات المالية التي يحددها القانون غير رادعة لمثل هذه الاحتكارات، فهي محدودة الـ 10 ملايين جنيه (1,7 مليون دولار)، لذلك فالطلب هو تعديل القانون الرقم 3 لسنة 2005، لوكالة ما يحدث في السوق، بحيث تتضمن العقوبات مثلاً سحب تراخيص مزاولة النشاط في حال حدوث للمارسات الاحتكارية وتكرارها.

وعن كيفية تعامل "شركة النصر"، كشركة حكومية، مع مشكلة ارتفاع أسعار مواد البناء، يقول رئيس مجلس إدارتها: "كنا في الماضي نبرم عقود طويلة الأجل، إلا أن منتهجي الحديد والإسمنت يرفضون حالياً مثل هذه العقود، كما أن بعض المواد، كالإسمنت، لا يمكن تخزينها، لذا فنحن مجبورون على شراء احتياجاتنا للشروع في مدة زمنية قصيرة، على الرغم من تعارض ذلك مع اقتصادات التشغيل، نحن في "شركة النصر" نعتمد سياسة عدم البيع إلا

مشاريع إسكانية

بـ 400 مليون جنيه

تفنفها "النصر للإسكان والتعمير"



ارتفاع أسعار مواد البناء

يهدد تطوير

القطاع العقاري





مطلق الريشد

300 ألف طن.

كما قامت الشركة بتوسيع عقد تشييد مصنع الفينول بطاقة سنوية تبلغ 240 ألف طن على شركة "تكنيكاس ريوينيداس" الإسبانية، وكذلك عقد تشييد مصنع البولي بروبينات بطاقة إنتاجية تصل إلى 260 ألف طن سنوياً على شركة "كيليم الصناعية الحدودية الكورية".

توسيع مروحة المنتجات

يركز الريشد على العلاقة التكاملية بين "سابك" الأم و"كيان السعودية"، بما يُعزّز القدرة الإنتاجية والتنافسية لصناعة البتروكيماويات السعودية في الأسواق العالمية، حيث تستفيد من خبرة العملاق "سابك" في مجالات الإنتاج والبحث والتطوير وابعائها الطويل في تسويق المنتجات البتروكيماوية على امتداد قارات العالم الست. في المقابل، سيشكّل "كيان السعودية"، بالإضافة إلى قيادات مشروعات أخرى، مركزاً للثقل في خطة "سابك" الاستراتيجية التي تعزز تنفيذهما حتى العام 2020 باستثمارات تفوق الـ75 مليار دولار، وتهدف بشكل أساسي إلى توسيع سلسلة المنتجات البتروكيماوية وهو نوع استثمار فيه "كيان السعودية" بشكل كبير عبر باقة المنتجات الجديدة التي ستقوم بتصنيعها لأول مرة في السعودية ولنطقة.

مُتّحماً بالإشارة إلى أنّ مُجمّع الشركة "سيفور" أكثر 1300 فرصة وظيفية للشباب السعودي، الأمر الذي انعكس بشكل مباشر على تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة في المملكة. ■

"كيان السعودية": مركز ثقل "سابك" الاستراتيجي

الرياض - الاقتصاد والأعمال

10 مليارات دولار لبناء مُجمّع البتروكيماويات الأكبر في العالم بواقع 15 مصنعاً تُنتج 6 ملايين طن سنوياً العام 2010، ما يجعل من "شركة كيان السعودية للبتروكيماويات" مركز الثقل في مشاريع "سابك" الاستراتيجية، كما يُؤكّد رئيس مجلس الإدارة، مطلق الريشد.

العمليات الإنشائية لكامل مرافق ووحدات المُجمّع في مدينة الجبيل الصناعية، سيكون بمقدور "كيان السعودية" تصنيع مُنتجات بتروكيماوية متخصصة تُنتج لأول مرة في المملكة العربية السعودية، منها: إيثانولات الأمين، ميثيلات الأمين، ثنائي ميثيل الفورماميد، كلوريد الكلورين، ميثول ثنائي الإيثانول، ثنائي ميثيل إيثانول أمين، الإيثوكسيلات، الفينول والكيومين والبولي كاربونيت، إضافة إلى: البروبيلين، الإيثيلين، البولي بروبيلين، البولي إيثيلين، غلايكول الإيثيلين، والبوليثين - 1، وغيرها من المنتجات الأساسية التي تفتح آفاقاً واسعة أمام الصناعات التحولية، والتي سيتم تسويقها بصورة حصرية من قبل "سابك"، حيث سيُستثمر الجزء الأكبر من الإنتاج إلى الخارج لاسيما إلى سوقَي الصين والهند اللتين تشهدان طلباً متزايداً على مثل هذه المنتجات عام بعد عام.

ولفت الريشد إلى أنّ "كيان السعودية" أبرمت عقداً مع شركة "سامسونغ الهندسية" الكورية الجنوبية لإنشاء مصنع البولي بروبيلين بطاقة 350 ألف طن سنوياً، وعقداً آخر مع شركة "سامسون كارف" البريطانية لإنشاء مصنع البولي إيثيلين مُنخفض الكثافة بطاقة إنتاج سنوية تبلغ

٢٠ مليون طن سنوياً. "كيان السعودية" (رأس مالها 15 مليار ريال) بنسبة 35 في المئة للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، و20 في المئة لشركة "كيان للبتروكيماويات"، في حين تم طرح 45 في المئة من رأس مال الشركة، أيّ ما يُعادل 675 مليون سهم بقيمة 6,75 مليارات ريال، للاكتتاب العام مُنصف العام الماضي.

التحويل مؤزّن

يكشف الريشد، الذي يشغل أيضاً منصب المدير المالي لـ "سابك"، أنّ 40 في المئة من تكلفة المُجمّع البتروكيماوي البالغ 10 مليارات دولار سيتم تمويلها ذاتياً من عوائد الاكتتاب ومُساهمة المؤسسين، و60 في المئة عبر اقتراض 6 مليارات دولار من المؤسسات المالية، حيث اتفقتا مع 5 مصارف محلية وأجنبية بهذا الخصوص؛ وهي: "مجموعة سامية المالية"، "المؤسسة العربية المصرفية"، "ABN Amro" الهولندي، "BNP Paribas" الفرنسي، و"HSBC" السعودية، فضلاً عن صندوق الاستثمارات العامة السعودي، الذي حصلنا على موافقة مؤخرًا بالحصول على قرض بقيمة 4 مليارات ريال على فترة سداد تمتد لـ 15 عاماً من بدء الإنتاج الفعلي بعد عامين ونصف.

ويُؤكّد بأن "كافة مصانع المُجمّع الـ15 هي حالياً قيد الإنشاء، وسيتم إنجازها على مراحل بمعدل 6 أشهر للمرحلة الواحدة". لافتاً إلى أنّ "بداية الإنتاج التجريبي ستكون في نهاية العام المقبل، بينما سيبدأ الإنتاج الفعلي في الربع الثالث من العام 2010 بطاقة سنوية 1,350 مليون طن متري من الإيثيلين، و2,584 مليون طن من المنتجات النهائية".

ترسية 4 عقود

بحسب الريشد، فإنّه "تمّ انعقاد

الأهم من حجم الإنتاج
البالغ 6 ملايين طن
تصنيع مواد جديدة
تفتح الآفاق
للصناعات التحولية

جربين ليكس للشرق الأوسط



يمكنك في جربين ليكس الشقق السكنية الحصول على شقق الفاخرة بكامل تجهيزاتها، كما أن البنايات كانت تخطط لدومك، وبهذا نأمن عليك غناء تجهيز منزلك بنفسك.

شقق من غرفة نوم واحدة (٦٠ م^٢) ابتداءً من ٢٤,٠٠٠ درهم شهرياً / ١٦٥,٠٠٠ درهم سنوياً
شقق من غرفتين نوم (١٤٠ م^٢) ابتداءً من ٣١,٠٠٠ درهم شهرياً / ٣٠٠,٠٠٠ درهم سنوياً
شقق من ثلاث غرف نوم (٢٢٠ م^٢) ابتداءً من ٣٨,٠٠٠ درهم شهرياً / ٢٩٠,٠٠٠ درهم سنوياً

تشمل الأسعار: • الخدمات • خدمة استقبال وكس الغياب • عضوية حصرية في النادي الصحي
• صالة ألعاب • مسبح • يمكن التمتع بخارقه • مطعم • كافيتريا • كاتدر
• عضوية في سماء تايمز، وياضي • مطعم لـ ١٠٠ نزل • الكافيتريا في فندق وريز ديس هابز

للحجوزات، يرجى الاتصال بالخدمات رقم ٩٧١ ٤٣٠٣ ٤٠٠٠



*تطور مجموعة محدودة من الشقق بهذه الأسعار، لا تشمل الأسعار الضرائب ورسوم الخدمة (إن وجدت).

هكذا أنقذهم بالسعودية؟

الاستراتيجية التوسعية للشركة النمساوية استرعت اهتمام رجل الأعمال السعودي الشاب فواز الحكير، رئيس مجموعة فواز الحكير، الذي زار العام 2005 معرض "كيكا" في براغ، لتشكّل هذه الزيارة ثروة اتصال بين الحكير ومؤسس "كيكا"، هيربرت كوخ، حيث خاضا مفاوضات لمدة عامين، تخض عنها فوز المجموعة السعودية بوكالة "كيكا" الحصرية في السعودية والشرق الأوسط.

وبأكورة هذا التحالف كانت افتتاح معرض "كيكا" في العاصمة الرياض بكلية 45 مليون يورو، ليكون الأول للشركة النمساوية خارج أوروبا، وسيتم افتتاح 3 معارض جديدة خلال العام الحالي في كلٍّ من الظهران وجدة والدمشق، وصولاً إلى 10 معارض على امتداد مدن المملكة الرئيسية في غضون ثلاث سنوات، وفق ما يؤكد الحكير.

نحو المركز الأول؟

"سيُشكل معرض "كيكا" الرياض تجربة هندية لتسوّي الأثاث وملحقاته في المملكة، إذ يوفر على مساحة 18 ألف متر مربع، موزعة على ثلاثة أدوار، أكثر من 18 ألف مُنتج بأسعار محدودة وجودة عالية، بحسب مدير عام "كيكا" جون مارك كلينز، لافتاً إلى أن 55% في المئة من هذه المنتجات مُوجهة للطبقة الوسطى، و30% في المئة للطبقة اليسيرة، و15% في المئة لحدودي الدخل".

من جهته، يُشير مدير عام معرض "كيكا" الرياض لارس لوند إلى أن 60% في المئة من أعمالنا تأتي من بيع المفروشات و40% في المئة من اكسسوارات الأثاث. ويعتبر أن "التصدي الأول أمام "كيكا" في السوق السعودية والإقليمية هو ترسيخ علامتها التجارية، لفخامة منافسيها" (غامزا) فئة "ايكا" السعودية).

إلا أن ذلك لا يُقنئيه من السعي لأن تكون "كيكا" الخيار الأول والأفضل للمستهلكين السعوديين والخليجين عند التفكير بكل من يتعلق بالأثاث وملحقاته، وأن تكون بائع المفروشات الأقوى في المملكة والمنطقة خلال 5 إلى 10 سنوات.

الحكير - شريك مثالي

ويرى كلينز أن "لدى "كيكا" - السعودية فرصة للتوسّع والنمو تفوق منافسيها، إذ لدينا مفهوم للعرض متقدمة للمساحة، أي أن بإمكاننا افتتاح معرض



لارس لوند



جون مارك كلينز

"فواز الحكير" - "كيكا" : تكامل رؤيتين في السعودية

الرياض - روجيه رومانوس

18 ألف متر مربع و18 ألف مُنتج، إنه باختصار معرض "كيكا" الأول في السعودية، بعد حصول مجموعة فواز الحكير على وكالة شركة المفروشات النمساوية مؤخرًا. أما الآتي، فـ 10 معارض بحلول 2010، بموزة التوسّع تجاه الإمارات وقطر والكويت ومصر.

السنوات الأربع المقبلة، وقد دخلت مؤخرًا السوق السعودية، عبر تحالفها مع مجموعة فواز الحكير، وتخطط للتوسع في منطقة الشرق الأوسط.



كيكا 2010، معارض في السعودية ودخول أسواق الإمارات، قطر، الكويت، ومصر



35 عاماً هو عمر "كيكا"، والصيغة 1,2 مليون متر مربع من مساحات البيع بالتجزئة موزعة على 62 معرضاً في أوروبا، و8 آلاف موظف، ومبيعات سنوية وصلت العام 2007 إلى 24 مليار ريال، فالشركة النمساوية، بعد تغطيتها لسوق الأثاث والاكسسوارات المنزلية في النمسا عبر شبكة تضم 33 معرضاً، تمكّنت من اختراق أسواق أوروبا الشرقية بافتتاح معارض لها في كلٍّ من هنغاريا، تشيكيا، كرواتيا، سلوفاكيا، رومانيا وصربيا، وهي تخطط لافتتاح 20 معرضاً إضافياً في هذه البلدان الستة خلال

التزام بالسعودة

"إضافة إلى الفريق الإداري، يعمل في "كيكا" الرياض نحو 230 موظفاً، بنسبة "سعودة" تصل إلى 40 في المئة، ويسعى لزيادتها إلى 50 في المئة خلال عامين"، كما يقول لوند. ويستطرد زميله كلينز ليكشف أن "كيكا" قامت، "في سبيل تقديم خدمة ممّزة لعملائها في السعودية، وإلزام التزامها بالسوق، باستثمار أكثر من 55 ألف ساعة تدريب وتأهيل للكوادر السعودية العاملة في معرض الرياض، فضلاً عن إرسال 10 مدراء مُنتجات سعوديين إلى مراكز تدريب متخصصة في النمسا قبيل افتتاح المعرض بثلاثة أشهر".

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

THE LEADING
BUSINESS MAGAZINE
IN THE ARAB WORLD

Trustworthy

www.iktissad.com

مشاركة القطاع الخاص في "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية"

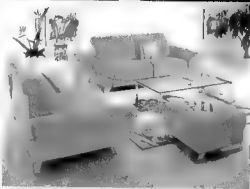
عقدت اللجنة الاستشارية العليا لـ "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية" اجتماعها الأول في الختام، مطلع فبراير الماضي، برعاية وزير المالية في البحرين، ورئيس مجلس محافظي "البنك الإسلامي للتنمية" للشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، وبحضور حشد من كبار الشخصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية المهتمين بدعم المبادرات والجهود التضامنية الرامية إلى تحقيق التنمية وحاربة الفقر في العالم الإسلامي.

وإلى جانب رئيس "البنك الإسلامي للتنمية" أحمد محمد علي، حضر الرئيس السوداني الأسبق عبدالرحمن محمد حسن سوار الذهب، رئيس وزراء ماليزيا الأسبق مهاتير محمد، رئيس مجموعة "دله البركة" الشيخ صالح عامل، والشيخة هيا بنت راشد آل خليفة.

ناقش المجتمعون شبل تفعيل الجهود الرامية إلى استقطاب 10 مليارات دولار هو رأس المال المستهدف لـ "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية"، الذي أطلقه مجلس محافظي "البنك الإسلامي للتنمية" في مايو العام 2006، تطبيقاً للخطوة العشرية التي أقرتها قمة مكة المكرمة الاستثنائية لمنظمة المؤتمر الإسلامي العام 2005. ويهدف الصندوق إلى مكافحة الفقر في المجتمعات الإسلامية.

وكرزت توصيات اللجنة الاستشارية العليا للصندوق على الحاجة إلى التوجه خارج نطاق الطرق والأساليب التقليدية لاستقطاب الموارد، وذلك عبر الدعوة لمشاركة القطاع الخاص في الصندوق، بما فيها الشركات والأفراد من أرباب العالم الإسلامي. وكذلك عبر توفير قنوات أكثر فعالية، ومنها الاستفادة من الزكاة وتطوير الصعيح التي يمكن من طريقها احتساب مساهمة الدول الأعضاء بما يتواءم مع قيمة علائقتها وقدرتها على العطاء. وتم الحديث على وضع السدات التوجيهية في هذا الشأن لعرضها على اجتماع القمة العاشرة لمنظمة المؤتمر الإسلامي المقرر عقده في السنغال يومي 13 و14 مارس المقبل.

وقال أحمد محمد علي في ختام الاجتماع: "نحن نشعر كثيراً بأن مجتمع معنا عدد كبير من أهم الشخصيات البارزة في العالم، الذين يلتقون ليقدموا لـ "البنك الإسلامي للتنمية" خبراتهم التي لا تضاهي درايتهم ومعرفتهم بالواقع العملي خاصة في ما يتعلق بمبادئ التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ونحن نشعر بالبالغ التقدير والامتنان لما يقدمونه لنا من دعم ومساندة للمبادئ والأهداف التي تقف وراء إنشاء "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية".



أيضاً نجد الفرصة المناسبة، مُنمّواً بأن "معرض الرياض يُعد من أكبر معارضنا في العالم". ويوضح أن "مساحة المعارض الأخرى التي سنبنيها في المملكة خلال العام الحالي ستكون على الشكّل الحالي، 12 ألف متر مُربع لمعرض مَكّة للمُوضة، و10 آلاف متر مُربع لمعرض المدينة المنورة، و18 ألف متر مُربع معرض الظهران، مُثلّاً معدل تكلفة المعرض الواحد بنحو 35 مليون يورو.

ويتطوّر كلُّ مشروع إلى ميزة تنافسية إضافية، تتمثلُ بشراكتنا مع مجموعة فِوز المكيّز التي تملك وتدير وتطوّر العديد من المراكز التجارية في مختلف أرجاء المملكة، فضلاً عندما نفتح

معرض "كيكا" في "الظهران مول" الذي تملكه "المكيّز" بعد أقل من 3 أشهر، سيُشكّل ذلك حافزاً قوياً لنا لتعزيز نشاطنا، إنَّ تشير إحصاءاتنا إلى أن عدد زوّار المُجمع يصل إلى 15 ألف زائر يومياً.

والأمر عينه ينطبق على المعارض التي سنفتّحها في مَكّة والمدينة، حيث ستكون متواجدين في مُجمّعات تجارية تابعة لمجموعة المكيّز.

خريطة الانتشار الخليجي

لكن ما هي الحوافز والدوافع الكامنة وراء هذه الحماسة لافتتاح 10

معارض في السعودية، ناهيك عن توجهه للتوسع قريباً تجاه دول خليجية وعربية أخرى، قبل التأكّد من جدوى الـ Business Model على أرض الواقع؟

يجيب لوند: "إن الطفرة العقارية التي تشهدها المنطقة، والمُثَرّ حجم استثماراتها بنحو تريليون دولار، تُشكّل المحرك الرئيسي لنا للتوسع والتواجد في أسواق جديدة كالسعودية، إذ تشير الإحصاءات إلى حاجة المملكة إلى نحو 165 ألف وحدة سكنية سنوياً لطبية للزيادة السكانية والأعداد الكبيرة من الوافدين، وبالتالي، فإن مالكي هذه المنازل يتطلعون لتزيين منازلهم بمفروشات عصرية وبأسعار مقبولة، وهذا ما نعمل "كيكا" على توفيره، ويكشف أن الشركة تتطلع، بعد السعودية، إلى "افتتاح معرضين في دبي، ومعرض في قطر، ثم في القاهرة والكويت، حيث يقوم حالياً فريق متخصص برصد المواقع لللائحة إقامة معارض عليها في هذه الدول وإجراء للمفاوضات المبدئية المُتعلقة بذلك".

موطن الصين،
بكين، دون توقف
ابتداءً من ١٣ درهماً



كفولوا شيفونا إلى بكين من توقف ابتداءً من ٢٠ مارس ٢٠٠٨ واستمتعوا بأجمل وأروع الأوقات في رحاب الصين، موطن سورها العظيم وإمبراطورية الخراف والتنين وجوهرة طريق الحرير. وانهلوا من ناهورة الزمان والمكان أهدح ما حيلنا ومن جمال طبيعتها الذي لاق بريلكم كلل جيلكم أو لعلكم.

بكين - أبوظبي

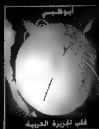
أيام الرحلات	الرجوع	إلى	المغادرة	الرجوع	من

أبوظبي - بكين

أيام الرحلات	الرجوع	إلى	المغادرة	الرجوع	من

٨٠٢٢٧٧ ٠٠١٢٧٧ ETIHAD AIRWAYS.COM ٠١

* بالتوقيت المحلي قد تتغير الجداول لأسباب تشغيلية بدون إشعار مسبق.



الانقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة

الإتحاد
ETIHAD

تأسيس "أعيان للتمويل السكني" برأس مال قيمته مليار ريال سعودي.

وسيتّم طرح جزء من أسهم الشركة الجديدة للاكتتاب الخاص خلال العام الحالي، كما ستباشر بتوفير مُنتجات التمويل السكني نهاية هذا العام؛ بحسب الفيلالي، وتتجه الشركة، كما يقول إلى طرح "أعيان للتمويل السكني" للاكتتاب العام خلال 4 إلى 5 سنوات.

من جهة ثانية، يُفصّل الفيلالي عن توجه الشركة التابعة "أعيان لتأجير السيارات" إلى رفع عدد مركباتها من 300 حالياً إلى 1500 مركبة نهاية هذا العام، وذلك بالتزامن مع طرح جزء من أسهمها للاكتتاب الخاص خلال الربع الأول من العام الحالي، مُقترناً حجم الاستثمار في هذه الشركة بخمso مليار ريال سعودي.

إدارة الأصول

إلى جانب العقار والتمويل السكني والسيارات، تسعى "أعيان العربية القابضة" للحصول على ترخيص لشركتها الرابعة "أعيان كابيتال" منتصف هذا العام. ويتوزّع النشاط الاستثماري لـ "أعيان كابيتال" على 3 مجالات رئيسية هي: التمويل العقاري، الاستثمار في أسهم الملكية الخاصة، لاسيما الشركات الصناعية والشركات ذات النشاط العقاري، والصكوك والسندات الإسلامية.

ويُفصّل مدير الاستثمار في "أعيان كابيتال" جميل حسن غزوي أن رأس مال الشركة يبلغ نحو 200 مليون ريال، ويتوزّع على الساهمين الرئيسيين وهم: "أعيان العربية القابضة"، "شركة الأولى للتطوير العقاري"، "بنك التضامن الإسلامي الدولي الهنفي" و"مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة".

ويُلفت إلى أن "الشركة لا تعتمد على رأس مالها فقط لتعزيز نشاطها وتنمية أعمالها بقدر اعتمادها على مكانة الشركاء الاستراتيجيين المساهمين فيها وخبرتهم وعلاقاتهم المحلية والإقليمية والدولية.

ويُشير إلى أن "أعيان كابيتال" ستستش بطشك خاص في مجال إنشاء صناديق مغلفة للاستثمار في شركات عقارية محدّدة في السوق السعودية. مُتوقّفاً أن يصل حجم أعمال الشركة في قطاع الاستثمارات العقارية إلى نحو مليار ريال سعودي، ومنطها لنشاط الاستثمار في أسهم الملكية الخاصة. ■



جميل حسن غزوي



أيمن محمد الفيلالي

"أعيان العربية القابضة": 4 أذرع كويتية في السوق السعودية

جُدّه - سليم بو ديباب

"تأسست شركة "أعيان العربية القابضة" العام 2007 كشركة سعودية مملوكة من قبل شركة "أعيان للإيجارة والاستثمار" الكويتية، وينضوي تحت مظلتها 4 شركات، هي: "أعيان للتطوير العقاري"، "أعيان لتأجير السيارات"، "أعيان للتمويل السكني" و"أعيان كابيتال"، وكل من هذه الشركات ستحوّل إلى شركة مستقلة قائمة بذاتها" على حدّ ما يؤكده مدير تطوير الأعمال في "أعيان العربية القابضة" أيمن محمد الفيلالي.

ويحق انتفاع لمدة 25 سنة. ويتكون البرج من 31 طابقاً ما بين تجاري وسكني.

استكمال المنظومة

إلى ذلك، وفي سياق متصل بتمتتين حضورها العقاري، وقّعت "أعيان القابضة" مع المؤسسة الكندية للإسكان والتمويل الدولي (CMHC) اتفاقية شراكة تنج عنها

يؤكد أيمن محمد الفيلالي أنّ القطاع العقاري "يحتل الأولوية بالنسبة للشركة، وبعين أنها" ستطلق مشروعاً سكنياً في مدينة جدّه على طريق المدينة للنزوة في النصف الأول من هذا العام، يتكون من 80 وحدة سكنية باستثمار يصل إلى نحو 100 مليون ريال سعودي، ويتوقع إنجازها أواخر العام 2009. ويضيف الفيلالي: "كما ستقوم الشركة نهاية هذا العام بإطلاق مشروع مدينة سكنية متكاملة في جدّه بكلفة تفوق مليار ريال".

وكانت الشركة القابضة دخلت القطاع العقاري من خلال شراءها "أعيان للتطوير العقاري" وغير مشروع برج هاجر في مكة المكرمة، وهو أحد مشاريع أبراج البيت، باستثمار يصل إلى نحو 1.1 مليار ريال

الخطوة الأولى:

إستنشق رائحة فندق جديد.

الخطوة الثانية:

و لاتنسى ... الزفير

بعد الشهيق ...



فور بوينتس شيراتون
شارع الشيخ زايد

يقع فندق فور بوينتس شيراتون

فهيوة طارحة أو بوظة بالهبة.

ألا يبدو هذا رائعاً؟ ترقب الإفتاح القريب

الفندق فور بوينتس شيراتون

شارع الشيخ زايد

لتجربة خدمة الفندق الجديدة الجديدة

نحن نعدك بأنك ستعود أرامك مستريحاً

بالإقامة دعماً! وأو حتى باتسامة صغيرة

مكتائب مؤقعة

(04) 354 3333

fourpoints.com/sheikhzayedroad

الراحة ليست بهذه الصعوبة

فور بوينتس شيراتون

STARWOOD PREFERRED GUEST.
EARN STARPOINTS.® GET FREE NIGHTS.

ولكن إنتظر لحظة! إذا لم تستطع الإنتظار، لما لا تجرب فندق فور بوينتس شيراتون داون تاون دبي المفتوح جديداً



محمد بن عبد الله

"بيت الاستشارات المالية": موسم الاستثمار في الشركات الخاصة

جذّه - الإقتصاد والأعمال

"الاستثمارات الفعلية في السعودية لا تتجاوز 20 في المئة من الأرقام التي تعلنها" الهيئة العامة للاستثمار، بحسب رئيس مجلس إدارة "بيت الاستشارات المالية" محمد علي أبو داود، لكن ذلك لا يحجب تفاؤله المبرط بارتفاع حجم قطاع الاستثمار في الشركات الخاصة (Private Equity) بنسبة 300 في المئة خلال 5 سنوات، بحيث لا تتجاوز حصة السعودية حالياً 1 في المئة من عكسة السوق العالمية.

7 مليارات دولار حجم الاستثمار في الشركات الخاصة في السعودية

5 قطاعات مرشحة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أبرزها القطاع العقاري

و14 في المئة في الأسواق الآسيوية، و1 في المئة في السعودية، و2 في المئة في الأسواق الخليجية والعربية الأخرى. مُنوّهاً بزيادة حجم القطاع في المملكة بنسبة 100 في المئة ما

يُشير أبو داود إلى نوعين من الاستثمار في الشركات الخاصة: الأول، المعروف برأس المال المخاطر (Venture Capital)، أي الاستثمار في الشركات الناشئة حديثة التأسيس، لاسيما في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، يشراء كامل أو معظم أسهمها، والثاني يُعرف بـ Bridge Financing، ويتلخص بالاستثمار لفترة معينة، تتراوح ما بين سنتين و5 سنوات، في شركة متفجرة تحتاج إلى المال لخططي أوضاعها الصعبة، أو في شركة نشطة ولكن تحتاج إلى لئال لتدعيم أعمالها، فيتم ضخ الأموال فيها وهيكلتها ومن ثم التخليج منها.

السعودية: 1 في المئة

يُسهب أبو داود بتعدد مميزات الاستثمار في الشركات الخاصة، خصوصاً لجهة "كونه عملاً خاصاً، واضح النتائج، يُدار تبعاً لرغبة المستثمر وحيثية المطلقة، بعيداً عن المضاربة، وتضخم هامشياً عالياً من الربحية، تُقابل مخاطر عالية أحياناً نتيجة السعي لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح الداخلية على الاستثمار خلال مهلة زمنية قصيرة نسبياً.

ويرى أبو داود أنه "نظراً لآلزامات الخلافة التي تعيقها أسواق المال العالمية، شهد هذا النوع من الاستثمار إقبالا متزايداً خلال السنوات الأخيرة، حيث ارتفع حجم القطاع عالمياً العام 2006 بنسبة 270 في المئة من العام الذي سبق ليصل إلى نحو 365 مليار دولار". فوضّحاً أن 60 في المئة من سوق الـ Private Equity تتركز في الولايات المتحدة الأميركية، و23 في المئة في الأسواق الأوروبية،

محمد أبو داود

إلى رئاسته مجلس إدارة شركة "بيت الاستشارات المالية"، يتولى محمد أبو داود منصب المدير العام لكل من شركتي "محمد علي أبو داود وشركاه للصناعة" و"مشتقات التنظيف المحدودة". وتجرى الإشارة إلى أن شركة "بيت الاستثمارات المالية" (مقرها جذّه) تأسست بقرار وزاري مطلع العام الحالي كفترة مساهمة مغلقة برأس مال قدره 15 مليون ريال سعودي، مقسم على 1,500 ألف سهم بقيمة إسمية 10 ريالات للسهم الواحد، وقد اكتسب المؤسسون بكامل اسمهم رأس المال، ويتمحور نشاط الشركة حول ممارسة أعمال الترتيب وتقديم المشورة في الأمور المالية.

بين العامين 2005 و2006 برأقع 7 مليارات دولار، ومتوقعاً أن ينمو بنسبة 300 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة. لكنه في المقابل، يتوقع أبو داود "ارتفاعاً بحدّة المنافسة في قطاع الاستثمار في الشركات الخاصة السعودية، مع دخول لاعبين عالميين مثل "مجموعة سيتي بنك" و"بنك جي بي مورغان"، بموازاة النشاط المطرد لبعض المؤسسات المحلية المعنية كـ "أموال الخليج" و"آثار العهد القابضة" والصندوق السعودي للتنمية.

مُبالغة بأرقام "الاستثمار"؟

أثنا لجهة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المملكة العربية السعودية، فُيُرشح أبو داود 5 قطاعات وأعدت لاستقطاب معظم هذه الاستثمارات، وهي: "البنية التحتية بمختلف أنواعها، الرعاية الصحية، تجارة التجزئة ومراكز التسوق، الصناعة، والقطاع العقاري الذي يُعدّ الأبرز حيث يُتوقع أن يجذب نحو 400 مليار ريال خلال السنوات العشر المقبلة". ويتوقف عند الأرقام المُعلّنة من قبل "الهيئة العامة للاستثمار" عن حجم الاستثمارات، والتي وصلت، بحسب الهيئة، إلى 334 مليار ريال سعودي العام الماضي، مُضيفاً بأن "التدفقات الاستثمارية المباشرة الفعلية تنحصر بحدود 20 في المئة من هذه الأرقام المُعلّنة. وعليه، يجب على الهيئة القيام بالمزيد من الجهد لتصبح أرقامها المُعلّنة استثماراً فعلية، تحسّين أنظمة الاستثمار وتعديها بما يتواءم ويتفاعل مع المتطلبات المُستجدة باستمرار لدى رجال الأعمال المحليين والإقليميين والدوليين".

هل أنت بحاجة لبناء محطة تكرير في الكويت؟

ذ أنت بحاجة لـ "شبل الخياط".

20,000 موطناً لكاتب الخياط

4 806 8600

logistics.com

FLUOR OCEANIC

Agility
Project Logistics

رئيس "سبائك للإجارة والاستثمار الكويتية":

التركيز على
الإجارة التشغيلية

الكويت - الاقتصاد والأعمال



مشهور العجمي

على الرغم من حداثة عهدها في السوق الكويتية (تأسست العام 2007)، حققت شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" انطلاقة قوية في مجالها، وباتت تتواجد، إلى الكويت، في السعودية والبحرين، وهي تتطلع إلى دخول أسواق أخرى جديدة. وهذه الانطلاقة كانت بفضل رؤية طموحة ركزت من خلالها الشركة على قطاع الإجارة التشغيلية كششاط مبتكر وغير مخدم، في وقت ركزت معظم الشركات المنافسة على الإجارة التمويلية. وتزامن هذا التوجه مع مساهمة "سبائك" في شركات متخصصة تدعم توجهاتها الاستثمارية في قطاعات معينة كالنقل والخدمات اللوجيستية. وما دعم الانطلاقة القوية لـ "سبائك" مساهمة عدد من الشركات البارزة في مجال الاستثمار في رأس مالها، منها: بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية، وشركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول "كامكو".

"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" مشهور العجمي، وكان هذا الحوار:

■ ما أبرز ملامح استراتيجية العمل التي تصممها "سبائك"؟

□ تأسست شركة "سبائك" للإجارة والاستثمار في شهر أبريل من العام 2007، وتم عقد جميعيتها التأسيسية وانتخاب مجلس إدارتها الأول، وبدأت ممارسة نشاطاتها في أغسطس من العام الماضي، كشركة استثمارية مسجلة لدى "بنك الكويت المركزي"، تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ويرتكز نشاط الشركة على طرح وتقديم منتجات مبتكرة تستهدف قطاعات مختلفة، كالقطاع النشط، الطبي، اللوجيستي، والإنشاءات، وذلك تحت مظلة الإجارة، إحدى أدوات الشريعة الإسلامية. وتتعلق الشركة من حاجة العملاء إلى توفير المعدات والأجهزة، وفقاً لنظام الإجارة بشقيها التشغيلي والتمويلي. علماً أن الشركة تتبنى الإجارة التشغيلية، وهي من القطاعات البكر، وغير مخدمة بعد، لذا كان لا بد من اتخاذ المبادرة وتقديم خدمات ومنتجات مالية متخصصة في هذا المجال، وقد لاقى هذا التوجه قبولاً في الأوساط الاستثمارية وفي مختلف الأسواق. وستركز

ستراتيجية الشركة، خلال السنوات الثلاث المقبلة، على السوق المحلية، إضافة إلى التواجد في أسواق الخليج والأسواق الإسلامية. وقد نهضت الشركة بفضل رؤيتها في إنجاز صفقة مهمة في المملكة العربية السعودية.

الإجارة التشغيلية

■ ما هي المؤشرات التي تم الاستناد إليها للتركيز على الإجارة التشغيلية؟

□ وفقاً للإحصاءات التي تمكسها اقتصاديات الدول المتقدمة، يتبين أن أكثر من ثلثي العمليات التجارية في قطاع الأعمال تتم وفقاً لنظام الإجارة، كما أن المنطقة العربية بشكل عام ومنطقة الخليج بشكل خاص، لم تتبن منتج الإجارة التشغيلية لما يتطلبه هذا المنتج من كفاءات مساندة تسهل طرحه. وعلى سبيل المثال، تقوم الشركة بتأجير معدات إلى العميل لمدة معينة وفقاً لما ينص عليه العقد، ومع انتهاء اللفة تعود هذه المعدات إلى الشركة المؤجرة. هذه الآلية تتطلب كفاءاً أو شركة متخصصة في فحص هذه المعدات بهدف التقييم المستمر لهذه الأصول، إضافة إلى

توفير الصيانة الدورية لها، والتأمين عليها ضد الحريق أو السرقة أو غيرها. وبذلك، تحتم الإجارة التشغيلية وجود هذه الكفاءات، على عكس الإجارة التمويلية التي لا تتطلب مثل هذه الإجراءات. هذه الرؤية يمكن ترجمتها إما من خلال تأسيس كيانات جديدة تخدم قطاع الإجارة أو الاستحواذ على نسب مؤثرة في رؤوس أموال بعض الشركات القائمة. ولأن الخيار الأول يتطلب فترة زمنية لتوفيره وإجراءات طويلة، اعتمدت "سبائك" الخيار الثاني من خلال الاستحواذ على شركات متخصصة في مجال النقل والخدمات اللوجيستية من بينها، شركة الأسطول "لناسي" المتخصصة في قطاع التاجير القصير والطويل الأمد للمركبات ووسائل النقل، وتم دفع رأس مالها إلى نحو 5 ملايين دينار كويتي، ودخلت هذه الشركة مؤخراً السوق المصرية ولديها ما يزيد على 1200 سيارة. وهناك أيضاً "شركة المدير للنقل" المتخصصة في قطاع النقل الخاص لوظفي الشركات. وأى ذلك، ساهمت "سبائك" في تأسيس شركة "إلغا القابضة" التي تتخذ من ملكية البحرين مقراً لها، ويبلغ رأس مالها نحو 50 مليون دولار، ومن المتوقع أن

تلعب دور بوابة العبور لشركة "سبائك" نحو الأسواق الإسلامية، وللشركة توجه نحو الاستثمار في القطاع الطبي، وهي ما زالت تنتظر الفرص السانحة. وينبغي الإشارة إلى أن "سبائك" تتعامل فقط مع شركات يقتصر تعاملها مع مصارف إسلامية. وإن كانت لا تلك هيئات شرعية.

صفقة فريدة

■ كيف تقيمون تجربتكم القصيرة نسبياً؟ وما هي أبرز الصفقات التي أنجزت؟

■ انطلقت "سبائك" كشركة استثمارية متخصصة في الإجارة وتعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، مما مكننا إلى الدخول في كافة تفاصيل نظام الإجارة من المعايير الحسابية وتفاصيلها الشرعية، كما أطلعنا على بعض التجارب الدولية في مجال الإجارة والمزايا التي توفرها. وقد سهّل المزج بين مجموعة من التجارب والخبرات الطريق أمام الشركة ل طرح منتجات متنوعة بمرونة عالية وتتناسب مع كافة احتياجات العملاء، وقد ساهم ذلك في استقطاب عدد من العملاء وتوقيع عقود مهمة معهم وفقاً لنظام الإجارة التشغيلية، ومنها إبرام عقود في قطاع النقل لمدة سنتين وست سنوات، أما الصفقة الأهم، وقد تمت وفقاً لنظام الإجارة التشغيلية، فتمثلت في ترتيب وإدارة أكثر من 384 أصلاً متنوعاً، شملت مركبات متنوعة بدءاً من السيارات من مختلف الطرازات، مروراً

6 ملايين دينار قيمة محفظة الإجارة التشغيلية للشركة خلال 5 أشهر

مجموعة معاملات تمويلية. وانطلاقاً من هذا الواقع، نتطلع إلى لعب دور رئيسي في مجال الإجارة في هذه السوق، على الرغم من وجود بعض العقبات التشريعية والتعقيد في الإجراءات، إلا أنه من المنتظر أن يتم منح القطاع الخاص دوراً أكبر في قطاعات حيوية ومهمة كالتأمين والنقل وغيرها.

وبعد الاستحواذ على نسبة مؤثرة في شركة "الفا القابضة" في البحرين، تكون الشركة واجهت في سوقين، وهي نتطلع إلى تعزيز حضورها في كل من تركيا، والسودان وموريتانيا وغيرها. هذا التوسع الجغرافي وطرح خدمات مبتكرة ساهم في رفع قيمة محفظة الإجارة التشغيلية إلى نحو 6 ملايين دينار خلال 5 أشهر، وهو ما يمثل تحدياً كبيراً للشركة، وذلك كما كان مقرراً منذ التأسيس أي ما يمثل نسبة 50 في المئة من رأس المال.

مزايا تنافسية

■ ما هي برأيكم المزايا التنافسية التي تملكها الشركة، مقارنةً بغيرها من الشركات؟

■ ما يأتي في مقدم المزايا التنافسية التي تملكها الشركة الخبرة الطويلة التي بدت بها فريق العمل التفتيشي، والتي مثلت دفعة قويةاً للشركة، خاصة أنها تعد حديثة التأسيس، وبالتالي فطفت الخبرة على الواقع الذي يشكل في بعض الحالات نقطة ضعف في مسيرة أي شركة، ومن المعلوم أن توفر الكوادر البشرية المتخصصة يشكل القيمة المضافة الحقيقية التي تميز شركة عن أخرى، لاسيما في سوق كالسوق الكويتية التي يزداد فيها عدد الشركات الاستثمارية على 85 شركة. كما أن تجربة الشركات التي تمارس النشاط نفسه تشكل حافزاً بالنسبة لـ "سبائك" للعمل على تقديم خدمات مبتكرة وغير تقليدية بعد استقطاب تجارب الشركات الأخرى. وقد تميّزت الشركة أيضاً باتخاذها، ومنذ اليوم الأول لانطلاقها، أطلقت إدارة متخصصة في البحوث والتطوير، وهي إدارة ينفذ إلى غاية عادة على أنها مهتمة للتعكف بالنسبة لشركات جديدة، وقد تم إطلاقتها سعياً إلى الابتكار والتميز في العمل، ويهدف لتوفير خدمات فريدة للسوق للعملاء، من جهة أخرى، وكون الشركة هي شركة استثمارية بالدرجة الأولى، فإنها تتطلع إلى التوسع في مريحة استثماراتها. فبعد أن مارست الاستثمار المباشر من خلال الاستحواذ على نسب في رأس مال أكثر من شركة، تتطلع نحو طرح وتأسيس صناعات استثمارية ومحافظة مالية تخدم نشاطها وتلبي طموحات المستثمرين فيها. ■

في السعودية والبحرين

■ ماذا عن التوسع الجغرافي للشركة؟

■ على الرغم من أنه لم يعض فترة طويلة على التأسيس، فإن "سبائك" نجحت خلال فترة قياسية في دخول أسواق خارجية وفي مقدمها أسواق الخليج، وتعد المملكة العربية السعودية في مقدم اهتمامات الشركة، نظراً لحجم هذه السوق، وارتفاع الطلب فيها على كافة الخدمات المالية بما فيها الإجارة. وبات لدى "سبائك" أكثر من معاملة إجارة تشغيلية في هذه السوق في قطاعات النقل، لخدمة موسمي الحج والعمرة، إضافة إلى

شركة "سبائك" للإجارة والاستثمار

تأسست شركة "سبائك" للإجارة والاستثمار في العام 2007، كشركة استثمارية مسجلة لدى بنك الكويت المركزي، برأس مال قيمته 15 مليون دينار، وفيها نحو 79 مساهماً، أبرزهم: "الشركة الدولية للإجارة والاستثمار"، بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، "شركة الأسطول للناسي للإجارة العامة والمقاولات"، "شركة فؤاد الخالام وولاد للتجارة العامة والمقاولات"، "شركة الاستثمارات الصناعية والتالية"، "شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية"، "الشركة الكويتية للمشروعات الصناعية"، "شركة بيت الإجارة القابضة"، "الشركة الأولى للاستثمار"، "شركة إيمان الاستثمارية"، "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو)، "شركة الامتياز للاستثمار"، "شركة بيهياني للاستثمار"، "بنك الاستثمار الدولي"، "شركة لبناني للطبقة للتجارة العامة والمقاولات".

وتنمى الشركة نشاطاتها من خلال استخدام مختلف الأدوات الاستثمارية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لتحقيق أهدافها والقيام بخطة عمليات الاستثمار والتطوير، ومن أبرز النشاطات التي تركز عليها الشركة: الاستثمار في مختلف القطاعات الاقتصادية، كالعقار، الصناعة، والزراعة وغيرها، وذلك من خلال المساهمة في تأسيس شركات متخصصة أو من خلال شراء أسهم أو سندات شركات القطاعات العقارية، بالإضافة إلى إدارة أموال المؤسسات العامة والخاصة واستثمار هذه الأموال في مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها إدارة المحافظ المالية والعقارية، وتقديم الدراسات وإعداد الاستشارات الفنية والاقتصادية ودراسة المشاريع المتعلقة بالاستثمار، وممارسة كافة الأعمال المتعلقة بالأوراق المالية، وإنشاء الصناديق الاستثمارية لحسابها وحساب الغير، إلى غير ذلك من النشاطات الاستثمارية.

المشاريع الصغيرة في الكويت: دعم حكومي بـ 250 مليون دينار من دون نتائج

الكويت - الإقتصاد والأعمال

في هذا السياق، لم تات النتائج وفق المرتجى، ولم تستطع المؤسسات المتخصصة، وفي مقدمها "الشركة الكويتية لتطوير المشروعات الصغيرة"، وضع الأصبع على الجرح. ولعل توجه "الهيئة العامة للاستثمار" بهدف الاستفادة من خبرات الشركات الخاصة في إدارة بعض المحافظ الحكومية شكل اعترافاً مبيناً بعدم نجاح تجربة مؤسسات القطاع العام في هذا المجال، من هنا برز دور الشركات الخاصة كـ "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو)، وشركة "الرتاج للاستثمار"، وإنطلاقاً مما تقدم، كيف يبدو واقع هذا القطاع اليوم؟

سعت الحكومة الكويتية إلى توفير الدعم للمشاريع الصغيرة من خلال محافظة مالية قيمتها نحو 250 مليون دينار كويتي، ومن خلال تأسيس 3 أذرع متخصصة في مجال توفير التمويل لهذه المشاريع، وهي: محافظة النشاط الحراري التي يديرها "بنك الكويت الصناعي"، "الشركة الكويتية لتطوير المشروعات الصغيرة"، و"الشركة الكويتية لمشاريع التكنولوجيا". وعلى الرغم من الجهود التي بذلت

للمعالجة الفاشلة، والتي قد تنجم عن أي عملية خصخصة محتملة. ويشير إلى أنه يصدر كل عام نحو 6 آلاف ترخيص لمزاولة نشاط جديد، ومعظمها لمشاريع في قطاع الخدمات أو الصناعات التحويلية، والبعض منها لمشاريع تجارية.

وعلى الرغم من أن الشريحة الكبرى من الموالدين الكويتيين يعملون في الوظيفة العامة، ومن يبادر منهم إلى تأسيس نشاط خاص غالباً ما يكون لديه مصدر آخر للدخل، إن أن الصناعات العظمى من أصصاب منها مشاريع تقوم بتأجيرها إلى المقيمين من غير الكويتيين أو تدخل في شراكات مع هؤلاء، ما يجعل الشريحة التي تتأخذ من المشروع الصغير مسدداً وحيداً لدخلها، ضئيلة جداً. وهذا الواقع، برأي الفرخان، يجعل من عملية إحصاء هذه المشاريع وتحديد حجم رؤوس الأموال الموظفة فيها عملية معقدة جداً. وعلى الرغم من ذلك يرى أن قطاع المشاريع الصغيرة قطاع علائق في الكويت، إن بشكل نسبي 50 في المئة من إجمالي الناتج القومي، باستثناء القطاع النطقي.

ويشير الفرخان إلى أن حصر مهام "الشركة الكويتية لتطوير المشاريع الصغيرة" بتوفير التمويل فقط أعاق عملها، وفي تقديمت من الجهات الحكومية المختصة بمفكرات عدة لتطوير مهامها، إلا أنها لم تلق أدناً صاغية. كما تقدم القيمون على برنامج

العاملة مجال وضع رؤية متكاملة لدعم المشاريع الصغيرة من خلال التعاون مع الجهات الحكومية المتخصصة، وأسس البرنامج إدارة متخصصة تهدف إلى توفير قاعدة معلومات عن القطاع، كحجم رؤوس الأموال الموظفة، توّعه جغرافياً وقطاعياً، وعدد العاملين فيه. كما يسعى إلى تأسيس مركز خدمات يوفّر دراسات الجدوى والتدريب والاستشارة. ويتطلع كذلك إلى تقديم نماذج وفرض للشراكات الدولية بين أصحاب المشاريع الصغيرة في الكويت وآخرين من دول أخرى.

ويقول مدير إدارة العلاقات العامة والإعلام في البرنامج طارق عبد الله الفرخان: "إن الاهتمام بهذه المشاريع يعود إلى أهميتها الاقتصادية، وإلى التخمّة الوظيفية التي يعاني منها القطاع الحكومي؛ ما يجعل قطاع المشاريع الصغيرة ملاذاً آمناً

منذ تسعينات القرن الماضي، وضعت الحكومة الكويتية خطة لدعم المشاريع الصغيرة، فالتفت من خلال "الهيئة العامة للاستثمار" صندوقاً بهدف إلى توفير الدعم الحكومي المناسب لقطاع الأعمال الصغيرة وللبادرات الفردية، وهدفت الحكومة من مبادرتها إلى تخفيف العبء عن كامل القطاع الحكومي في توفير فرص العمل للمواطنين، إلا أن تجربتها في هذا المجال لم تكن على مستوى الأمل المعقود، وعلى الرغم من لجوء "الهيئة العامة للاستثمار" إلى القطاع الخاص لإدارة جزء من محافظتها المخصصة لهذا الغرض، وبذلك استمرت الوظائف الحكومية المصدر الأساس لبخل للمواطنين في الكويت. والتراخيص التي أعطيت للمواطنين لتأسيس مشاريع صغيرة غالباً ما تنصب إلى غير المقيمين، سواء عبر التجار أو عبر إقامة شراكات معهم. وهكذا استمر دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة هامشياً في الاقتصاد الكويتي، على الرغم من البادرات المتكررة التي بذلت، وكان آخرها في العام 2006 عبر مشروع قانون لدعم المشاريع الصغيرة لم ير النور حتى الآن. كيف ينظر القيمون إلى قطاع المشاريع الصغيرة، وكيف يقيمون تجربتهم في دعمها؟

رؤية لدعم المشاريع الصغيرة

فتح القانون (الرقم 19) الصادر العام 2000، أمام برنامج إعادة هيكلة القوى

تجربة القطاع الخاص في دعم
المشاريع الصغيرة لم تكتمل

تراخيص المشاريع الصغيرة
تتحول بمعظمها إلى المقيمين



قيس الشطي



طارق عبد الله الفرحان



عبد الله المعتبي

في مشاريع حقيقية، أما بالنسبة للمشماريع التي تم تمويلها من جانب "بنك الكويت الصناعي"، فيوضح المعتبي: "أن الصناعات التحويلية تستحوذ على نسبة 40 في المئة من إجمالي المشاريع، يليها قطاع الصحة والعمل الاجتماعي بنسبة 30 في المئة، ثم قطاع أنشطة خدمات الأعمال بنسبة لا تقل عن 10 في المئة".

ويرى المعتبي أن عوائق كثيرة تحول دون نجاح المشاريع الصغيرة في الكويت، كما ينبغي إعداد برامج متخصصة لتأهيل الأئمة. كما أن القوانين والإجراءات المتعلقة بهذه المشاريع تحتاج إلى تبسيط، كما ينبغي إعداد برامج متخصصة لتأهيل وتدريب أصحاب المشاريع الصغيرة على كيفية إدارتها، ونظراً لإحتياج المنافسة على سوق ضيقة كسوق الكويت، يفترض توفير الدعم للمشماريع الصغيرة من خلال منحها أفضلية في المشتريات الحكومية وغيرها.

تجربة "كامكو"

تتولى "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو) إدارة إحدى مصافف "صندوق الاستثمار الوطني"، قيمتها 15 مليون دينار كويتي، وذلك بتكليف من "الهيئة العامة للاستثمار". ويقول مساعد المدير العام في دائرة المبيعات والتسويق في "كامكو" قيس الشطي: "إن دخول الشركة في هذه التجربة التي نتجت إيمانها بأهمية الدور الاجتماعي وضرورة توفير خبراتها في خلق أجيال جديدة من رجال الأعمال، من خلال دعم تطوير مشاريع مدروسة وقابلة للنجاح، والأسلوب الذي نعتمده "كامكو" يقوم على المشاركة في رأس مال المشاريع

بواسطة المحفظة، وهي المشاريع التي لا يزيد إجمالي الأموال المستثمرة فيها على 500 ألف دينار كويتي. ويقول إن المزايا التي يوفرها البنك في تمويل هذه المشاريع تتم وفق الآلية الآتية: توفير تمويل بنسبة 80 في المئة من إجمالي حجم الاستثمارات في أصول المشروع الجديد بأرباح لا تزيد على 2,5 في المئة، تمويل احتياجات المشروع من المواد الأولية والتخفيف بحد أقصى لا يتجاوز 25 ألف دينار، بأرباح نسبتها 2,5 في المئة، كما يتم تمويل التكاليف التشغيلية بما لا يتجاوز 25 ألف دينار، كقرض حسن أي من دون أرباح. وفي حالة للمشاريع القائمة يجوز تمويل إجمالي تكاليف التطوير والتوسعة بحد أقصى لا يتجاوز 400 ألف دينار. ويؤكد أن الدعم المقدم من البنك يتكامل مع أنواع الدعم التي تقدمها جهات أخرى، وهو يعمل في اعتماد الأدوات المالية الإسلامية، كالإباجة والإجارة والإستصناع، وغيرها.

وعن واقع المشاريع الصغيرة في الكويت، يوضح أن عددها لا يقل عن 80 في المئة من إجمالي عدد المنشآت في الكويت، إلا أنه يستترك قائلاً: "لأنه من الصعب معرفة العدد من دون العودة إلى الجهات الصادرة للمقارنات، خاصة أن عدداً كبيراً من المشاريع توقف عن العمل أو أنها لم تتجسد



"بنك الكويت الصناعي"

16 مليون دينار للنعم 205 مشاريع

حتى نهاية العام 2007



إعادة ميكله القوى العاملة قبل سنوات بمذكرة إلى الحكومة تهدف إلى توفير المزيد من الدعم لأصحاب المشاريع الصغيرة لتفكس التجارب الناجحة لبعض لدول، وإلى إنشاء حاضنات أعمال توفر التدريب والاستشارة والتمويل والتسهيلات اللوجستية لأصحاب المشاريع الصغيرة، إلا أن أي قرار بهذا الشأن لم ير النور حتى الآن.

"بنك الكويت الصناعي"

يقدم "بنك الكويت الصناعي" دعماً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال محفظة تبلغ رأس مالها نحو 50 مليون دينار كويتي. ويتل هذا الدعم، وفق مدير محفظة تمويل المشاريع الصغيرة في البنك عبد الله المعتبي، في تقديم التمويل المباشر للمشاريع الحاصلة على تراخيص، وتؤكد دراسة الجدوى المعدة من قبل المحفظة إمكانية نجاحها واستمرارها في نشاطها. ويوضح المعتبي بأن عدد المشاريع التي مؤهلها البنك خلال العام 2007 من خلال هذه المحفظة بلغ 65 مشروعاً، مقارنة بـ 40 مشروعاً في العام 2006، وبلغ إجمالي التمويل الممنوح خلال العام 2007 نحو 6,539 ملايين دينار كويتي، في حين بلغت التكاليف الاستثمارية لهذه المشاريع نحو 8,614 ملايين دينار. وبذلك، يرتفع إجمالي عدد المشاريع التي تم تمويلها منذ تأسيس المحفظة وحتى نهاية العام 2007، نحو 205 مشاريع، بلغ حجم الاستثمارات فيها أكثر من 23 مليون دينار كويتي، وحجم التمويل ما يزيد على 16 مليون دينار كويتي.

ويشير المعتبي إلى أن تعريضاً وضع للمشاريع الصغيرة التي يمكن تمويلها



زعد العيسى



جهاز العيسى

الأساسي في عدم نجاح التجربة في الكويت، ويعرض في هذا السياق تجربته، بالقول: "كان لدينا توجه لتطوير 3 مشاريع صناعية في الكويت، الأول برأس مال قيمته 600 ألف دينار، وهو مشروع لتصنيع البواصيل الحبيبة وإعادة تدوير القديم، والثاني مصنع للصناعات البلاستيكية المستخدمة في التقنيات العالية، والثالث مشروع إعادة تدوير نفايات البلاستيك".

ويضيف العيسى: "تم تنفيذ المشروع الأول فقط في الكويت، فيما نقل المشروع الثاني إلى دبي تحديداً من تكبد المزيد من الخسائر، أما الثالث فلم يجرى النور حتى الآن على الرغم من مرور 5 سنوات، والسبب عدم توافر قسائم صناعية". متابعاً: "تجربتنا في دبي كفيلة للمقارنة بين الواقع القائم في كلا البلدين، في دبي سرعة في إصدار التراخيص، ومتابعة من الجهات المختصة لكافة مراحل المشروع، بينما في الكويت انتظرنا 5 سنوات ولم نحصل على شيء".

ويضيف: "هذه التجربة كافية للقول بغياب رؤية حكومية واضحة لتطوير ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تعمل على توفير القسائم، وتبسيط إجراءات التراخيص من خلال مكتب يشرف على المشاريع الصغيرة والمتوسطة تشمل فيه الجهات الحكومية المختلفة". ومع ذلك يترك العيسى مساحة من التخالول حول واقع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت بالقول: "إننا كان واقع المشاريع المختلفة بالصناعة قائماً، إلا أن المشاريع الصناعية قابلة للنجاح في الكويت، كونها تنتج مواداً لاستهلاك في السوق المحلية، ولا تعتمد على التصدير".

توفر الدعم الحقيقي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ويقول العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة "الرتاج للاستثمار" جهاز العيسى: "إن قطاع الشركات الصغيرة يفتقر إلى كافة أوجه الدعم، على الرغم من وجود أكثر من 32 ألف شركة صغيرة ومتوسطة مسجلة في الكويت، وفقاً لإحصاءات غرفة التجارة والصناعة، أي ما يمثل 88,6 في المئة من إجمالي عدد الشركات المسجلة".

ومن دور الشركة في دعم هذه المشاريع، يقول: "إن ذلك يتم من خلال الدخول كشريك استراتيجي وتقديم الدراسات الاستشارية والفنية المتخصصة بالتعاون مع شركاء عالميين، بعيداً عن التوجه نحو السيطرة والاستحواذ، كما تعمل على إدخال كفاءات جديدة، وطرح أفكار تساهم في نمو الشركة وتوسعها، عبر تقديم خيارات متنوعة، منها إعادة الهيكلة أو الاستحواذ أو الاندماج مع شركات أخرى أو التحوّل إلى شركة مساهمة".

"شركة أولاد حامد يوسف العيسى"

يرى المدير التنفيذي في شركة "أولاد حامد يوسف العيسى" زعد العيسى أن غياب خريطة طريق حكومية واضحة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة يشكل العامل

الصغيرة والمتوسطة، حيث تلعب دور الشركة الحاضنة لها من خلال تقديم الخبرة والمتابعة الدورية، وبعد التأكد من قدرة المشروع على النجاح تقوم "كامكو" بالتخارج من المشروع، ما يتيح لصاحب المشروع إدارته والدخول في مرحلة التوسع، وذلك بعد اكتساب الخبرة اللازمة، وبعد انقضاء الفترة الحرجة من عمر أي مشروع وهي السنوات الأولى للتأسيس".

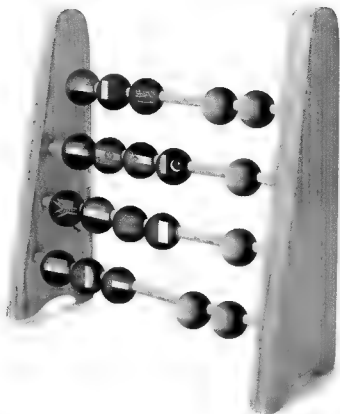
ويلفت النظمي إلى أن تجربة الشركة في إدارة محفظة "صندوق الاستثمار الوطني" تعدّ قصيرة نسبياً، حيث استغرق وضع آلية صغيرة ومعايير دراسة واختيار المشاريع وإعداد الكوادر المناسبة بعض الوقت، كما عملت الشركة على وضع خطة إعلامية متكاملة بهدف تعريف صغار المستثمرين بإمكانية توفير التمويل عن طريق المشاركة في رأس المال من خلال "كامكو". كما أن دراسات الجدوى قد تستغرق وقتاً طويلاً لدى المكاتب الاستشارية بسبب عدم قيام المستثمرين بتوفير معلومات كافية، ومع ذلك فقد تم الانتهاء من تمويل بعض المشاريع، ويجري حالياً القيام بالخطوات القانونية النهائية لعدد آخر من المشاريع لا يتجاوز حجم التمويل المخصص لها أكثر من نصف مليون دينار.

ويضيف: "على الرغم من أن الردود المالية المتوقعة في السنوات الأولى غير مشجعة، إلا أننا مقتنعون أنه سيكون مجزياً في المستقبل البعيد". مشيراً إلى إمكانية توفير المزيد من الدعم لهذه المشاريع من خلال البرامج التدريبية وتوفير المعلومات وتقديم الدعم الاستشاري لأصحاب المشاريع الصغيرة، ما يحقق هدف الدولة من إنشاء الصندوق.

"تجربة 'الرتاج للاستثمار'"

تعد تجربة شركة "الرتاج للاستثمار" من التجارب الناجحة على اعتبارها واحدة من شركات القطاع الخاص التي تركز على تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت ومنطقة الخليج وأسواق شمال أفريقيا، ورغم أنها أُنشئت في المبادرات القليلة، وقد تكون الوحيدة في الكويت التي أخذت على عاتقها هذه المهمة، إلا أن البعض يرى أنها لم تستطع "وضع أطراف أصابع على الجرح"، فالفكرة التي أطلقت منها الشركة مميزة، إلا أنها لا توفر الدعم الكافي للمشروع، فالمشاريع الصغيرة تحتاج إلى الدعم في مرحلة التأسيس وليس فقط تحويلها إلى شركة مساهمة. فالشركة تحكمها الأسس التجارية البحتة، في حين أن المطلوب جهات

"كامكو": نقوم بدور الحاضنة لتأسيس المشاريع وإطلاقها



14

countries

by way of Egypt, from Algeria to Pakistan
and from the Gulf to Iraq (and counting...)

Global financial players and regional insiders alike are co-investing with Citadel Capital, the leading private equity firm in the Middle East and North Africa with more than US\$ 8 billion in investments under control in industries ranging from mining and retail to the complete oil & gas value chain.

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT

100% CITIZENSHIP REQUIREMENT



CITADEL
CAPITAL
القلعة

www.citadelcapital.com



عدنان الدباس



محمد الحريز



ب. دفرسوا باسيل



د. نعمان الأزهرى



ريون غوره

للمصارف الإسلامية لاسيما المستقلة منها "بنك البركة لبنان" و"بيت التمويل العربي"، كذلك شمل الغياب ولا اعتبارات فنية للمصرفين للتخصصين وهما "مصرف الإسكان" و"بنك التمويل".

النمو رغم الظروف

وأول ما يؤكد الترتيب على مستوى القطاع ككل، إن القطاع المصرفي تابع نموه في العام 2007 وحقق زيادات ملموسة في كافة المؤشرات، وذلك على الرغم من الظروف السياسية والأمنية غير الملائمة التي شهدها لبنان، وفي ظل نمو اقتصادي متواضع لم يتجاوز وفق أكثر التقديرات تجاوزاً لا 2 في المئة غير أن النمو المحقق خلال العام لا يعود بالكامل إلى النشاط المصرفي المحلي، بل يعود في قسم منه إلى النشاط خارج لبنان، بفضل استمرار التوسع المصرفي في أسواق جديدة بحثاً عن مصادر جديدة، أو سعياً إلى توزيع مخاطرها، ومحاولة للتعويض عن ضيق الغرض المحلي. ومع ذلك فإن أكثر من نصف النمو المحقق مرتبط بأداء المصارف اللبنانية داخل حدودها الوطنية.

وبلغة الأرقام، فقد زاد إجمالي الموجودات للمصارف المشمولة بالترتيب بنسبة 18 في المئة ليصل إلى 148,0 ألف مليار ليرة، كما زادت ودائع الزبائن بنسبة نحو 19 في المئة لتصل إلى 119,3 ألف مليار ليرة لبنانية. وقفزت التسليطات بنسبة 32 في المئة لتصل إلى 34,1 ألف مليار ليرة، وهي نسبة ملقطة على الرغم من أنها تشمل التسليطات الداخلي والخارج. غير أن هذه الزيادة تعكسها عمليات تمويل أساسية نفذتها بعض المصارف الأولى، وهي تظهر في أرقامها المنشورة ضمن جدول الترتيب.

أما الأموال الخاصة الأساسية فزادت بنسبة 9 في المئة وهي ناتجة عن إقدام بعض المصارف على إصدار أسهم تفضيلية، فضلاً عن تحويل قسم من أرباح العام 2006. أما

المصارف في لبنان ترتيب 2007

"عودة" الأول حجماً و"لبنان والمهجر" ربحية

كتب بهيج أبو غانم

لم يشهد العام 2007 أي جديد أو مفاجئ على صعيد ترتيب المصارف العاملة في لبنان وفقاً لأرقامها في نهاية العام المنصرم، وما حصل من عمليات نمو وتملك فضلاً عن عمليات المنافسة لم يؤدّ إلى إحداث تغييرات تذكر إلا أنه عززّ الواقع ومهد لتغييرات ربما تحصل خلال هذا العام.

تعكس للترتيب الجمعية لهذه المصارف شاملة المؤسسات التابعة، والنشاط المحقق في لبنان وخارجه.

4 - من الملاحظ أن هذا الترتيب الذي يضم 33 مصرفاً، قد غاب عنها "البنك اللبناني للتجارة" بعد شرائه من قبل مجموعة "فرنسينك" وبالتالي ظهرت نتائجها ضمن الأرقام للصائدة عن البنك المشتري.

5 - سجلت أرقام بنوك الأعمال ضمن اليزانيات الجمعية باعتبارها مملوكة كلها من المصارف التجارية... والغياب الوحيد عن لائحة المصارف التجارية اقتصر على بنك "HSBC" الذي يمتنع عن إعطاء أرقام من نشاطه في لبنان. كذلك غابت عن الترتيب

كماياتها في كل عام، وفي هذا الوقت المبكر بالذات، تنشر "الاقتصاد والأعمال" ترتيباً للمصارف العاملة في لبنان وفقاً لمؤشرات الموجودات والودائع (الزبائن)، والتسليطات والأموال الخاصة الأساسية والإجمالية، فضلاً عن الأرباح.

ملاحظات

قبل الدخول في عرض وتحليل نتائج الترتيب، يتخفي التأكيد على عدد من الملاحظات والنقاط.

1 - إن الأرقام المعتمدة في الترتيب صادرة عن إدارات المصارف نفسها، وعلى مسؤوليتها من حيث دقتها، علماً أن الأرقام هي غير مدققة بصورة رسمية، وبالتالي فهي عرضة لتغييرات وإن كانت محدودة.

2 - كما أن الأرقام المعتمدة للمقارنة مع العام 2006 صادرة عن المصارف نفسها، وهي ربما، ويعد صدورها مدققة، تختلف عن الأرقام غير المدققة التي اعتمدها "الاقتصاد والأعمال" العام الماضي.

3 - إن الأرقام الواردة من المصارف

المصارف العشرة الأولى تستحوذ

على 84 في المئة من الموجودات،

و"العشرة" الثانية 12 في المئة



حسان نصاف



جوزف زيد أبو جوده



د. جوزف طربية



سليم صفيّر



فريد روهاليل

السادس والثامن من حيث الفارق. مع العلم أن البنك حقق تحسناً في مؤشرات أخرى حيث تقدم في مجال التسليف إلى المركز السابع بدلاً من الثامن، وفي الأموال الخاصة الأساسية (Tier 1) إلى المركز السادس بدلاً من السابع. أما "بنك الاعتماد اللبناني" فاستقر هو الآخر في الموقع الثامن وفي كل المؤشرات الأخرى ما عدا التسليفات (المركز التاسع) وبقي البنك محافظاً على وتيرة النمو الثابت والهادئ في انتظار قطع شمار توسعاته الخارجية المرتقبة التي بدأت أولى بوادرها في البحرين.

7- أما "البنك اللبناني الكندي" فحافظ على المركز التاسع متحدياً كثيراً من المركز الثامن وبقارص نحو 300 مليار ليرة، وهو استقر في هذا المركز من حيث مؤشر الودائع، وفي المركز العاشر من حيث التسليفات، وتقدم إلى المركز التاسع بدلاً من العاشر في مؤشر الأموال الخاصة الأساسية. ويتوقع للبنك تقدم ما في حال أنجز عمليات التوسع الخارجي التي أعلن عنها.

8- يبقى "بنك بيروت والبلاد العربية" الذي عاد إلى المركز العاشر بنمو نسبته 9,7 في المئة، وذلك يعود ربما إلى تراجع منافسه "سوسيتيه جنرال - لبنان"، وقد تقدمت "BAC" إلى المركز العاشر في مجال الودائع، لكنه جاء في المركز 11 في مجال التسليفات، وتنازل عن المركز العاشر بدلاً من التاسع في مجال الأموال الخاصة الأساسية. وللإحباط أن "بنك بيروت والبلاد العربية" يتأرجح بين المركزين العاشر والحادي عشر بفضل سياسته الغالية في التحفظ وعدم رغبته في التوسع.

9- أما بنك "سوسيتيه جنرال لبنان SGBL"، فقد تراجع إلى المركز الحادي عشر من الموجودات والودائع، وحافظ على مركزه في الأموال الخاصة الأساسية، كذلك تراجع من المركز السادس إلى الثامن من حيث التسليفات.

الحكومة القطرية. غير أن هذا النمو لا يعود كله إلى عملية التملك، بل أن جزءاً منه يعود إلى النمو الذاتي الذي حققه "فرنسيك" والذي ينشط في كل المجالات، وتشير للعلومات المؤكدة أن النمو الذاتي بلغ 9 في المئة في الموجودات ونحو 10 في المئة في الودائع، ونحو 45 في المئة في التسليفات والقروض.

ويمكن القول إن عملية شراء "البنك اللبناني للتجارة" لم تحقق لـ "فرنسيك" مركزاً متقدماً، إلا أنها بالتأكيد باعدها الفارق بينه وبين المصارف التي تليه مباشرة ("لبناني الفرنسي"، "بنك بيروت"). كما أنها، بالتأكيد رشحت البنك ليكون منافساً على المركز الرابع وربما الثالث نظراً إلى الفارق غير الكبير في الأرقام، إذ أن الفارق بين المركز الرابع والخامس يبلغ نحو 2830 مليار ليرة.

4- حافظ "البنك اللبناني الفرنسي" على المركز السادس محققاً نمواً بنسبة 17,8 في المئة. ويبدو أن البنك أيضاً في موقع تنافسي، فهو ابتعد عن المركز السابع بفارق نحو ألفي مليار ليرة، لكنه اقترب من المركز الخامس بفارق مائات تقريباً قدره نحو 1900 مليار ليرة.

5- استقر "بنك بيروت" على المركز السابع وفي موقع وسطي أيضاً بين المركزين

■ ■ ■ "بيبلوس" يحتفظ بالمركز الثالث

■ ■ ■ "البحر المتوسط"؛

■ ■ ■ انطلاق جديدة ونمو قياسي

■ ■ ■ "فرنسيك"؛

■ ■ ■ أعلن نسبة نمو في التسليفات

■ ■ ■ وصفتة الـ BLC تعزز موقعه

■ ■ ■

الأموال الخاصة الإجمالية والتي تشمل الأرباح المحققة قبل توزيعها فزادت بنسبة 15,3 في المئة.

تبقى الإشارة في سياق النمو، أن المركز استمر على حاله، حيث شكلت موجودات المصارف العشرة الأولى نحو 84 في المئة من إجمالي الموجودات المجمعة، في حين أن المصارف العشرة التالية استحوذت على نحو 12 في المئة.

الترتيب وفقاً للموجودات

كما سبقنا الإشارة، لم يشهد الترتيب للعام 2007 أي تغييرات تذكر، فاستمر عموماً بترتيب المواقع باستثناء بعض الحالات وهنا أبرزها:

1- خلف بنك عوده - "عموده سرادف" - صدارة الترتيب من "بنك لبنان والمهجر" واحتل المرتبة الأولى في ظل استمرار المنافسة بين المصرفين، إذ جاء الفارق بينهما بأقل من ألف مليار ليرة. وحقق الأول نمواً بنسبة 21,7 في المئة فيما حقق الثاني نمواً بنسبة 17,0 في المئة.

2- احتفظ كل من "بنك بيبيلوس" و"بنك البحر المتوسط" Bank MED بالمركزين الثالث والرابع، كما في العام 2006، غير أن الفارق بينهما بات قليلاً (نحو 500 مليار ليرة) وذلك نتيجة النمو القياسي الذي حققه "بنك البحر المتوسط"، والذي بلغ 40,4 في المئة وهي النسبة الأعلى بين المصارف العشرة الأولى، والتي نتجت عن عملية تفعيل وإعادة هيكلة البنك على مدى العامين الماضيين، إضافة إلى توسعه في الخارج وتحديداً في تركيا. من هنا فإن التنافس بين البنكين، قد يكون مائلاً للتناقص الحاصل بين الأول والثاني.

3- حافظت مجموعة "فرنسيك" على المركز الخامس محققاً نمواً بلغت نسبته 39,3 في المئة. وجاء هذا النمو بالبطء نتيجة إقدام المجموعة على شراء كامل أسهم "البنك اللبناني للتجارة" الذي كان مملوكاً من

بيروت 30,84 في المئة، فـ"بنك بيبولس" 27,24 في المئة، و"البنك اللبناني الفرنسي" 18,95 في المئة. وللاطلاع أن المصارف العشرة الأولى سجلت توسعاً لافتاً في التسليف علم أن بعضه توجه نحو تمويل مشاريع كبيرة نسبياً.

2- أما بالنسبة إلى المصارف المتبقية فكانت نسبة النمو الأعلى في التسليف من تصليب بنك "الشرق الأوسط وأفريقيا" 50,36 في المئة، تلاه "التجاري السوري اللبناني" 36,21 في المئة، ثم بنك "بيمو" 34,75 في المئة، ثم "الكويت والعالم العربي" 33,3 في المئة، ثم "البنك العربي" 27,9 في المئة، والبنك اللبناني السوري 25,47 في المئة.

الأموال الخاصة (Tier 1)

في الترتيب من حيث الأموال الخاصة الأساسية، يمكن تسجيل الآتي:

- 1- حشمت بنك "بيروت" موقعه من المركز السابع إلى السادس والسادس "لبناني الفرنسي" من السادس إلى السابع، كما تقدم "اللبناني الكندي" من العاشر إلى التاسع، وتراجع بنك "BBAC" إلى المركز العاشر بدلاً من السادس.
- 2- "مصرف شمال أفريقيا التجاري" قفز من المركز 14 إلى المركز 13، نتيجة ضففة زيادة في رأس المال بنحو 50 مليون دولار.
- 3- سجل بنك "بيروت" من بين المصارف العشرة الأولى أعلى نسبة نمو بلغت 24,1 في المئة، تلاه "فرنسيك" 16,84 في المئة، ثم "البحر المتوسط" 13,32 في المئة.

الأرباح الصافية

- 1- تمكن بنك "لبنان والمهجر" من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى من حيث الأرباح التي بلغت 309,1 ملياراً ليرة في مقابل 272,4 مليار ليرة لبنك "عود".
- 2- كما تمكن "فرنسيك" من احتلال المركز الرابع من حيث الأرباح بخلاف مركزه الخامس في المؤشرات الأخرى.
- 3- "بنك البحر المتوسط" حقق نمواً قياسياً في الأرباح، هو الأعلى وبلغ نحو 15 ضعفاً تقريباً مقارنة مع العام 2006. ولا شك أن هذه الربحية ومعها النمو الحقيقي، يعكسان عودة النشاط الخفالى إلى البنك وعودته إلى استعادة مواقفه السابقة، وعليه فإن مركز البنك في الأرباح ارتقى إلى المرتبة السابعة.
- 4- ومن البنوك التي حققت نمواً لافتاً في الأرباح "البنك العربي" 125 في المئة، "بنك لبنان والخليج" 246,8 في المئة، "الأبلي" 58,0 في المئة، و"جبال ترست بنك" 83,6 في المئة. ■



رامي النمر



سليم حبيب



انتون صمنانوي

عوده 20,8 في المئة، و"البنك اللبناني الفرنسي" 20,4 في المئة، و"بنك لبنان والمهجر" 17,0 في المئة.

3- حافظت المصارف الباقية إما على مراكزها السابقة أو تقدمت وتأخرت مركزاً واحداً. وأعلى نسبة نمو بين هذه المصارف حققها بنك "الكويت والعالم العربي" 32,1 في المئة، تبعه "بنك الكويت الوطني" -لبنان" 19,1 في المئة، ثم "البنك اللبناني السوري" 17,9 في المئة، ثم "بنك الشرق الأوسط وأفريقيا" 16,8 في المئة، ثم "الإعتماد المصري" 15,7 في المئة، و"فرست ناشونال بنك" 15 في المئة.

الترتيب حسب التسليفات

برزت في الترتيب وفقاً للتسليفات والمفروض الملاحظات الآتية:

- 1- حقق "فرنسيك" أعلى نسبة نمو في التسليفات 67,12 في المئة، وتلاه بنك "عوده" 52,39 في المئة، ثم "البحر المتوسط" 43,24 في المئة، ثم "لبنان والمهجر" 39,44 في المئة و"اللبناني الكندي" 36,1 في المئة، ثم بنك



بنك بيروت؛

أعلى نمو في الأموال الخاصة بين المصارف العشرة الأولى



"الاعتماد اللبناني"؛

استمرار النمو الهادي



"اللبناني الكندي"؛

الاحتفاظ بالمركز التاسع



ومر البنك خلال العام 2007 بطورف داخلية من تبدل في قيادته العليا وما نتج عنها من انعكاسات، الأمر الذي لم يتمكن معها من تحقيق أي نمو، بل أنه سجل تراجعاً طفيفاً. ويأمل البنك معالجة النمو اعتباراً من هذا العام إذا ما تحققت التطورات التي يرغب فيها.

10- أما للتراتب الممتدة من المركز الثاني عشر حتى الثامن عشر فلم تشهد أي تغيير واحتلتها على التوالي المصارف الآتية: "انتركونتيننتال لبنان"، "فرست ناشونال بنك"، "البنك العربي"، "بنك لبنان والخليج"، "بنك ناسيونال دي باري" -استشره "بنك الشارقة الوطني" ("بنك بيمو" 10 اعتماداً المصري". وكان بنك "الاعتماد المصري" صاحب نسبة النمو الأعلى (14 في المئة) بين هذه المصارف.

11- وبقي الاستقرار أو التغير المحدود سائداً بين المصارف المتبقية باستثناء تقدم "بنك الشرق الأوسط وأفريقيا" 3 مراكز، و"المصرف التجاري السوري اللبناني" 4 مراكز. وتراجع "بنك الموارد" 4 مراكز. وثمة تقارب بين هذه المصارف التي تتراوح موجوداتها ما بين 759 مليار ليرة لـ "الشرق الأوسط وأفريقيا" وهو في المركز الـ 21، وبين 592,7 مليار ليرة لـ "جبال ترست بنك" وهو في المركز الـ 28.

الترتيب من حيث الودائع

أما في ترتيب المصارف وفقاً لمعيار وداخ للربايات فكان الاستقرار أو التغير المحدود سيد الموقف، ويمكن تسجيل الآتي:

- 1- حافظت المصارف العشرة الأولى على مراكزها باستثناء المركز العاشر الذي انتزعه بنك "BBAC" من "سوسيتيه جنرال".
- 2- سجل "البحر المتوسط" أعلى نسبة نمو في الودائع، كما في الموجودات بلغت 47,9 في المئة، يليه "فرنسيك" 43,9 في المئة، و"بنك

تقدير مزدوج



The Banker



Bank of the Year 2007 LEBANON



بنك عوده
مجموعة عوده سرادار

بنك عوده - التوسع إقليمي والتقدير عالمي

مع وجود فاعل في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، نال بنك عوده شـم لـ مجموعة عوده سرادار، جائزة «مصرف العام ٢٠٠٧ في لبنان» من The Banker.

ويأتي هذا بعد جائزة «أفضل مصرف في لبنان ٢٠٠٧» من Euromoney، تأكيداً على أنّ الجهد المستمر والعمل بروح فريق واحد يحصدان النجاح.

بنك عوده مصرف شامل، يأتي في طليعة المصارف العاملة في السوق اللبنانية ويبرز على المستوى الإقليمي من خلال انتشاره في: الأردن، سورية، مصر، السودان، السعودية، قطر، والإمارات العربية المتحدة (مكتب تمثيلي في أبوظبي)، إضافة إلى وجود راسخ في كل من سويسرا وفرنسا.

لبنان | سويسرا | فرنسا | الأردن | سورية | مصر | السودان | السعودية | قطر | الإمارات العربية المتحدة

حسب إجمالي ودائع العملاء (مليار ليرة لبنانية)

حسب إجمالي الموجودات (مليار ليرة لبنانية)

ودائع العملاء			اسم المصرف			الرتبة			إجمالي الموجودات			اسم المصرف			الرتبة		
النسبة %	2006	2007		2006	2007		2006	2007	النسبة %	2006	2007		2006	2007		2006	2007
20.83	17,860.0	21,580.0	بنك عوده	1	1	21.71	21,363.0	26,001.0	بنك عوده	2	1	بنك عوده	2	1	بنك عوده	2	1
17.02	17,690.0	20,701.0	بنك لبنان والمهجر	2	2	16.97	21,436.0	25,073.0	بنك لبنان والمهجر	3	2	بنك لبنان والمهجر	3	2	بنك لبنان والمهجر	3	2
15.58	9,464.0	10,938.2	بنك بيلوس	3	3	15.74	12,373.0	14,320.4	بنك بيلوس	4	3	بنك بيلوس	4	3	بنك بيلوس	4	3
47.86	7,042.4	10,412.9	بنك البحر المتوسط	4	4	40.40	9,835.2	13,808.5	بنك البحر المتوسط	5	4	بنك البحر المتوسط	5	4	بنك البحر المتوسط	5	4
43.88	6,500.9	9,353.1	فرنسيك	5	5	39.29	7,881.4	10,978.3	فرنسيك	6	5	فرنسيك	6	5	فرنسيك	6	5
20.44	6,286.0	7,571.0	البنك اللبناني الفرنسي	6	6	17.85	7,674.0	9,044.0	البنك اللبناني الفرنسي	7	6	البنك اللبناني الفرنسي	7	6	البنك اللبناني الفرنسي	7	6
15.38	4,836.0	5,580.0	بنك بيروت	7	7	13.88	6,983.0	7,952.0	بنك بيروت	8	7	بنك بيروت	8	7	بنك بيروت	8	7
10.81	4,349.0	4,819.0	الاتحاد اللبناني	8	8	9.65	5,194.0	5,695.0	الاتحاد اللبناني	9	8	الاتحاد اللبناني	9	8	الاتحاد اللبناني	9	8
16.98	3,868.1	4,524.9	البنك اللبناني الكندي	9	9	12.94	4,722.5	5,333.5	البنك اللبناني الكندي	10	9	البنك اللبناني الكندي	10	9	البنك اللبناني الكندي	10	9
9.48	3,419.0	3,743.0	بنك بيروت والبلاد العربية	11	10	9.75	4,062.0	4,458.0	بنك بيروت والبلاد العربية	11	10	بنك بيروت والبلاد العربية	11	10	بنك بيروت والبلاد العربية	11	10
-6.58	3,632.0	3,393.0	بنك سويسيه جنرال في لبنان	10	11	-3.25	4,496.0	4,350.0	بنك سويسيه جنرال في لبنان	12	11	بنك سويسيه جنرال في لبنان	12	11	بنك سويسيه جنرال في لبنان	12	11
14.24	2,114.0	2,415.0	بنك انتركونتيننتال لبنان	12	12	11.83	2,426.0	2,713.0	بنك انتركونتيننتال لبنان	13	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	13	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	13	12
2.34	1,794.0	1,836.0	البنك العربي	13	13	9.87	2,067.0	2,271.0	البنك العربي	14	13	البنك العربي	14	13	البنك العربي	14	13
15.00	1,453.0	1,671.0	فرست ناشرال بنك	14	14	4.08	1,984.0	2,065.0	فرست ناشرال بنك	15	14	فرست ناشرال بنك	15	14	فرست ناشرال بنك	15	14
6.52	1,319.0	1,405.0	بنك لبنان والخليج	15	15	7.39	1,448.0	1,555.0	بنك لبنان والخليج	16	15	بنك لبنان والخليج	16	15	بنك لبنان والخليج	16	15
-5.19	1,080.0	1,024.0	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	16	16	-2.00	1,297.0	1,271.0	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	17	16	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	17	16	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	17	16
15.74	826.0	956.0	الاتحاد للصربي	18	17	11.39	1,071.0	1,193.0	الاتحاد للصربي	18	17	الاتحاد للصربي	18	17	الاتحاد للصربي	18	17
11.38	835.0	930.0	بنك بيمو	17	18	14.99	994.0	1,143.0	بنك بيمو	19	18	بنك بيمو	19	18	بنك بيمو	19	18
32.14	672.0	888.0	بنك الكويت والعالم العربي	19	19	30.60	778.0	1,016.0	بنك الكويت والعالم العربي	20	19	بنك الكويت والعالم العربي	20	19	بنك الكويت والعالم العربي	20	19
6.79	609.7	651.1	بنك للوارد	20	20	9.55	921.0	1,009.0	بنك للوارد	21	20	بنك للوارد	21	20	بنك للوارد	21	20
17.93	534.1	629.9	البنك اللبناني السويسري	21	21	25.66	604.0	759.0	البنك اللبناني السويسري	22	21	البنك اللبناني السويسري	22	21	البنك اللبناني السويسري	22	21
16.76	525.0	613.0	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	23	22	14.01	636.5	725.7	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	23	22	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	23	22	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	23	22
3.00	534.0	550.0	بنك مصر لبنان	22	23	5.50	655.0	691.0	بنك مصر لبنان	24	23	بنك مصر لبنان	24	23	بنك مصر لبنان	24	23
10.00	490.0	539.0	بنك الصناعة والعمل	24	24	33.07	511.0	680.0	بنك الصناعة والعمل	25	24	بنك الصناعة والعمل	25	24	بنك الصناعة والعمل	25	24
14.77	440.0	505.0	البنك الاهلي الدولي	25	25	0.11	674.3	675.0	البنك الاهلي الدولي	26	25	البنك الاهلي الدولي	26	25	البنك الاهلي الدولي	26	25
11.82	429.0	479.7	جفال درست بنك	26	26	10.23	567.0	625.0	جفال درست بنك	27	26	جفال درست بنك	27	26	جفال درست بنك	27	26
11.39	363.9	405.4	بنك فدرال لبنان	28	27	11.17	537.0	597.0	بنك فدرال لبنان	28	27	بنك فدرال لبنان	28	27	بنك فدرال لبنان	28	27
19.06	320.0	381.0	بنك الكويت الوطني - لبنان	29	28	12.15	528.5	592.7	بنك الكويت الوطني - لبنان	29	28	بنك الكويت الوطني - لبنان	29	28	بنك الكويت الوطني - لبنان	29	28
1.89	370.0	377.0	مصرف شمال افريقيا التجاري	27	29	9.28	424.6	463.9	مصرف شمال افريقيا التجاري	30	29	مصرف شمال افريقيا التجاري	30	29	مصرف شمال افريقيا التجاري	30	29
6.72	187.4	200.0	بنك درعون وشيخا	30	30	18.02	383.0	452.0	بنك درعون وشيخا	31	30	بنك درعون وشيخا	31	30	بنك درعون وشيخا	31	30
-6.98	129.0	120.0	المصرف التجاري السوري اللبناني	31	31	7.26	235.4	252.5	المصرف التجاري السوري اللبناني	32	31	المصرف التجاري السوري اللبناني	32	31	المصرف التجاري السوري اللبناني	32	31
-1.08	93.0	92.0	البنك الاهلي التجاري السعودي	32	32	2.96	135.0	139.0	البنك الاهلي التجاري السعودي	33	32	البنك الاهلي التجاري السعودي	33	32	البنك الاهلي التجاري السعودي	33	32
-2.60	77.0	75.0	بنك الاتي	33	33	-2.80	107.0	104.0	بنك الاتي	33	33	بنك الاتي	33	33	بنك الاتي	33	33
100,142.5	119,359.3		للمجموع العام			125,004.4	148,006.5		للمجموع العام								



Ways to achieve

Building your aspirations on solid grounds

We believe in strengthening your bond with your homeland. To cater to all your needs, we design tailored financial programs to better serve your objectives. Our ultimate concern centers on helping you grasp each available opportunity to realize your biggest dreams.

With the customized financial services offered by Bank of Beirut Invest, you can now successfully achieve your dreams and visions without any financial hindrance.

contactus@bobinvest.com | www.bankofbeirut.com | 24-Hour Call Center: 1262



Bank of Beirut Invest
بنك بيروت للاستثمار

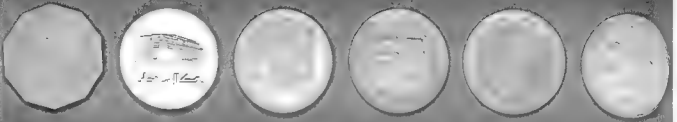
Lebanon | England | UAE | Cyprus | Nigeria | Iraq | Sultanate of Oman | Sudan | Qatar

حسب الأرباح الصافية (مليون ليرة لبنانية)

حسب إجمالي التسليفات (مليار ليرة لبنانية)

الأرباح الصافية			الرتبة		التسليفات			اسم المصرف		الرتبة	
النمو%	2006	2007		2006	2007	النمو%	2006	2007		2006	2007
13.45	272,388	309,017	بنك لبنان والمهجر	1	1	52.39	4,877.0	7,432.0	بنك عوده	1	1
22.47	247,415	303,008	بنك عوده	2	2	39.44	2,997.0	4,179.0	بنك لبنان والمهجر	2	2
24.21	118,687	147,417	بنك بيبيلوس	3	3	27.24	2,645.0	3,365.5	بنك بيبيلوس	3	3
11.35	81,585	90,847	فرنسيك	4	4	43.24	2,162.2	3,097.1	بنك البحر للمتوسط	4	4
29.68	63,326	82,123	البنك اللبناني الفرنسي	6	5	18.95	2,105.0	2,504.0	البنك اللبناني الفرنسي	5	5
15.15	66,000	76,000	بنك بيروت	5	6	67.12	1,290.9	2,157.4	فرنسيك	7	6
116.73	4,900	60,600	بنك البحر للمتوسط	21	7	30.84	1,229.0	1,608.0	بنك بيروت	8	7
11.36	44,000	49,000	الاتحاد اللبناني	7	8	-5.67	1,306.0	1,232.0	بنك موسمي جنرال في لبنان	6	8
9.17	41,373	45,168	البنك اللبناني الكندي	8	9	17.35	980.0	1,150.0	الاتحاد اللبناني	9	9
35.15	31,032	41,940	بنك بيروت والبلاد العربية	9	10	36.11	735.9	1,001.6	البنك اللبناني الكندي	10	10
25.75	25,689	32,304	بنك انتركونتيننتال لبنان	10	11	14.29	658.0	752.0	بنك بيروت والبلاد العربية	11	11
123.00	12,000	27,000	البنك العربي	13	12	7.47	509.0	547.0	بنك ناسيونال دو بلجيكا لتركوتيننتال	12	12
47.06	17,000	25,000	بنك ناسيونال دو بلجيكا لتركوتيننتال	11	13	24.40	418.0	520.0	فريست ناشونال بنك	15	13
55.00	11,334	17,568	للصرف التجاري السوري اللبناني	14	14	27.90	405.0	518.0	البنك العربي	16	14
38.31	12,660	17,510	بنك موسمي جنرال في لبنان	12	15	22.67	419.0	514.0	الاتحاد المصري	14	15
13.58	10,576	12,012	بنك بيمو	15	16	12.75	447.0	504.0	بنك لبنان والخليج	13	16
77.74	6,551	11,644	بنك الكويت والعالم العربي	19	17	34.75	354.0	477.0	بنك بيمو	17	17
246.78	3,140	10,889	بنك لبنان والخليج	22	18	2.83	334.5	343.9	بنك الخوايز	18	18
13.77	9,040	10,285	فريست ناشونال بنك	16	19	3.27	306.0	316.0	بنك انتركونتيننتال لبنان	19	19
14.78	8,338	9,570	البنك اللبناني السويسري	17	20	1.15	218.0	220.5	بنك جنرال لبنان	20	20
14.50	7,064	8,088	الاتحاد المصري	18	21	33.33	159.0	212.0	بنك الكويت والعالم العربي	23	21
83.58	33	5,418	جفال ترست بنك	31	22	15.30	183.0	211.0	مصرف، شمال أفريقيا التجاري	21	22
-7.13	5,652	5,249	بنك الكويت الوطني - لبنان	20	23	15.38	182.0	210.0	بنك الصناعة والعمل	22	23
0.00	2,800	2,800	بنك فروعين وحيداً	23	24	50.36	137.0	206.0	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	25	24
5.11	2,644	2,779	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	24	25	14.48	145.0	166.0	البنك الأهلي الدولي	24	25
21.47	2,143	2,603	البنك الأهلي التجاري السعودي	25	26	36.21	116.0	158.0	لمصرف تجاري السوري اللبناني	27	26
58.04	1,561	2,467	البنك الأهلي الدولي	26	27	25.47	113.9	142.9	البنك اللبناني السويسري	28	27
-3.83	1,070	1,029	بنك الصناعة والعمل	27	28	4.87	123.2	129.2	جفال ترست بنك	26	28
-25.69	973	723	بنك جنرال لبنان	28	29	-2.27	88.0	86.0	بنك مصر لبنان	29	29
-26.42	106	78	بنك مصر لبنان	29	30	2.74	76.7	78.8	بنك فروعين وحيداً	30	30
-84.00	50	8	بنك اللاتي	30	31	8.33	48.0	52.0	بنك الكويت الوطني - لبنان	31	31
	1,111,130	1,410,144	للمجموع العام			-7.14	14.0	13.0	بنك للاتي	32	32
						N.A.	N.A.	N.A.	البنك الأهلي التجاري السعودي	33	33
							25,782.3	34,103.8	للمجموع العام		

ننتشر دولياً لنؤمن لك خدمات مالية شاملة



ليبيا الجزائر سوريا السودان ليبيا

فرنسبنك يوسع شبكة حضوره الدولية ليكون بجانبك أينما تختار، مقدماً الخدمة النوعية التي لطالما اعتدت عليها.

فرنسبنك



Call Center: 01-734000

www.fransabank.com

حسب إجمالي الأموال الخاصة الإجمالية (مليار ليرة لبنانية)											
حسب إجمالي الأموال الخاصة Tier 1 (مليار ليرة لبنانية)											
الرتبة		اسم المصرف		الرتبة		الرتبة		اسم المصرف		الرتبة	
2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
1	1	بنك عوده	1	1	8.04	2,561.0	2,767.0	1	بنك عوده	1	1
2	2	بنك لبنان والمهجر	2	2	9.18	1,929.0	2,106.0	2	بنك لبنان والمهجر	2	2
3	3	بنك بيروت	3	3	29.62	1,133.9	1,469.8	3	بنك بيروت	3	3
4	4	بنك البحر المتوسط	4	4	29.73	857.3	1,112.2	4	بنك البحر المتوسط	4	4
5	5	فرنسيك	5	5	15.58	677.0	782.4	5	فرنسيك	5	5
6	6	بنك بيروت	7	6	8.94	660.0	719.0	6	البنك اللبناني الفرنسي	6	6
7	7	البنك اللبناني الفرنسي	6	7	22.18	586.0	716.0	7	بنك بيروت	7	7
8	8	الاتحاد اللبناني	8	8	3.45	521.0	539.0	8	الاتحاد اللبناني	8	8
9	9	البنك اللبناني الكندي	10	9	9.72	322.2	353.6	9	البنك اللبناني الكندي	9	9
10	10	بنك بيروت والبلاد العربية	9	10	9.43	297.0	325.0	10	بنك بيروت والبلاد العربية	10	10
11	11	بنك سويسميه جنرال في لبنان	11	11	8.60	221.0	240.0	11	بنك سويسميه جنرال في لبنان	11	11
12	12	بنك انتركونتينتال لبنان	12	12	13.07	153.0	173.0	12	بنك انتركونتينتال لبنان	12	12
13	13	مصرف شمال افريقيا التجاري	24	13	93.06	72.0	139.0	13	فريست ناشونال بنك	18	13
14	14	فريست ناشونال بنك	13	14	18.97	116.0	138.0	14	للمصرف التجاري السوري اللبناني	14	14
15	15	بنك بيمر	14	15	1.53	131.0	133.0	15	بنك بيمر	13	15
16	16	مصرف شمال افريقيا التجاري	15	16	180.43	46.0	129.0	16	مصرف شمال افريقيا التجاري	26	16
17	17	البنك العربي	21	17	15.22	92.0	106.0	17	البنك العربي	15	17
18	18	بنك لبنان والخليج	17	18	53.13	64.0	98.0	18	بنك لبنان والخليج	22	18
19	19	بنك ناسيونال دو باري انتركونتينتال	16	19	19.18	73.0	87.0	19	بنك ناسيونال دو باري انتركونتينتال	16	19
20	20	الاتحاد المصري	19	20	13.70	73.0	83.0	20	الاتحاد المصري	17	20
21	21	البنك اللبناني السويسري	20	21	14.14	67.7	77.2	21	البنك اللبناني السويسري	19	21
22	22	بنك الكويت والعالم العربي	18	22	16.67	66.0	77.0	22	بنك الكويت والعالم العربي	21	22
23	23	بنك تيمس بنك	22	23	8.01	66.2	71.5	23	بنك تيمس بنك	20	23
24	24	بنك الكويت الوطني - لبنان	27	24	13.46	52.0	59.0	24	بنك الكويت الوطني - لبنان	24	24
25	25	البنك الاهلي الدولي	23	25	72.73	33.0	57.0	25	البنك الاهلي الدولي	28	25
26	26	بنك مصر لبنان	25	26	0.00	52.0	52.0	26	بنك مصر لبنان	23	26
27	27	بنك الصناعة والعمل	26	27	1.90	51.0	52.0	27	بنك الصناعة والعمل	25	27
28	28	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	28	28	5.56	36.0	38.0	28	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	27	28
29	29	بنك فروع وشيخا	29	29	11.72	27.3	30.5	29	بنك فروع وشيخا	29	29
30	30	بنك فدرال لبنان	31	30	28.73	22.2	28.6	30	بنك فدرال لبنان	31	30
31	31	البنك الاهلي التجاري السعودي	30	31	17.39	23.0	27.0	31	البنك الاهلي التجاري السعودي	30	31
32	32	بنك اللاتي	32	32	5.00	20.0	21.0	32	بنك اللاتي	32	32
33	33	بنك الكويت الوطني - لبنان	33	33	N.A.	N.A.	N.A.	33	بنك الكويت الوطني - لبنان	33	33
المجموع لعام:		المجموع لعام:		المجموع لعام:		المجموع لعام:		المجموع لعام:		المجموع لعام:	
9,909.0	10,871.6					11,101.8	12,806.8				



طاقة عالمية وخبرة لبنانية تتحدان لحلول مبتكرة

من الطبيعي أن تتحد "الليانز" - إحدى الشركات العالمية الرائدة في عالم التأمين والخدمات المالية وطريقة "سنا" - الركن اللبناني المميز في تاريخ التأمين. لقد لهذا اليوم التزامنا لك جداً الصالح.
نبدأ إلى جانبك لتعبر لك التردد من الحائل لتحقيق أفضل مستهدف.

القوة بجانبك

Allianz  **SNA**

Phone: 05. 95 66 00

www.alliansna.com

"غرين لاين" تفتتح في دبي أكبر مصنع في العالم لتأثيث اليخوت

دبي - الاقتصاد والأعمال

التي انطلق عملها في الإمارات العربية المتحدة في العام 1976، باحتضانها هذا المصنع، تضيف دبي إلى سجلها، الحافل بالإنجازات الميزة، جديدة علامة فارقة تأتي دليلاً على مدى أهمية بيئة الأعمال والاستثمار التي وفرتها دولة الإمارات العربية المتحدة.

تشهد دبي خلال شهر أبريل المقبل حدثاً مهماً يتمثل في الافتتاح الرسمي لمصنع غرين لاين لتأثيث اليخوت الفخمة التابع لمجموعة الخط الأخضر (GreenLine Group)

الشركات التابعة لمجموعة "غرين لاين" "الخط الأخضر" التي باتت تمتلك شركة من الشركات العالمية الموزعة بين أكثر من 10 مدن تنتشر في الولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط.

وقد حققت المجموعة في مجال صناعة التصميم الداخلي منجزات مميزة محلياً وإقليمياً وعالمياً، وتمكنت من منافسة الشركات الدولية في عقر دارها، وقد حازت المجموعة على شهادة الجودة ISO 9001 وهي تعتمد على هيكلية متميزة لإدارة أعمالها تركز على أقسام ثلاثة، التصميم والخراسات الهندسية، إدارة المشاريع والتنفيذ (مقاولات داخلية)، والتصنيع الذي يخدم مشاريع المجموعة.

وبعد أن تركت "غرين لاين" لمساتها الفنية وإتقانها اللافت على القصور والفيلا والطرقات، انتقلت المجموعة إلى العمل في تنفيذ الديكور الداخلي لليخوت ذات الأحجام الكبيرة، ولعل أسماها في هذا المجال، وتعاملت مع أكبر الشركات العالمية مثل شركة Lazzarini الأمريكية، وLuerssen الألمانية، إضافة إلى شركة BLOHM & VOSS المتخصصة بصناعة اليخوت العملاقة (TKMS).

وتعمل الشركة حالياً على تنفيذ التصميم الداخلي لأصخم يخت في العالم بطول 164 متراً والمؤلف من 6 طوابق والذي تصنعه شركة BLOHM & VOSS في أحواض هامبورغ في ألمانيا.

ويخدم رئيس المجموعة سمير بدرو قائلا: "مع افتتاح هذا المصنع في منطقة جبل علي نكرر دائماً ما نقوله في كل مناسبة، نحن نجدها، ولكن ما زالت أمامنا نجاحات أخرى، وسنظل نحلم".



سمير بدرو:

المصنع ثمرة للنهضة الشاملة
في دولة الإمارات

لنا إمكانات التطور والتفاعل مع الخارج، ما جعلنا نكتسب القدرة التنافسية، ونواجه الشركات العالمية في أسواقها. وما وفرته دولة الإمارات يؤكد كفاءة الخبرات العربية وقدرتها على اختراق الأسواق المتقدمة.

مجموعة "غرين لاين"

وشركة "غرين لاين" لليخوت هي إحدى

يتمتع مصنع "غرين لاين" لتصميم وتنفيذ الديكور الداخلي لليخوت أكبر شركة عاملة في هذا المجال على المستوى العالمي، وذلك وفقاً لمعايير عدة، - الشركة هي الأكبر من حيث عدد الموظفين العاملين البالغين 550 موظفاً وعاملاً.

- الشركة هي الأكبر من حيث مساحة المصنع الذي يشغل 300 ألف قدم مربع.

- كما أن الشركة هي الأكبر من حيث حجم المشاريع التي نفذتها على مدى السنوات الماضية في مجال تنفيذ التصميم الداخلي لليخوت الفخمة وبأطوال مختلفة وتجهيزها بالأثاث.

- والشركة تعد من الأولى في العالم من حيث تنفيذها الديكور الداخلي لأطول يخت في العالم والذي يبلغ 164 متراً.

ولنأسيه الافتتاح الرسمي لمصنع "غرين لاين" للتصميم الداخلي لليخوت وتأثيثها الذي يقع في منطقة جبل علي، قال رئيس مجموعة "الخط الأخضر" للمهندس سمير بدرو: "إن هذا المصنع الذي يأتي تويماً لعملاً في مجال التصميم الداخلي الذي بدأنا به قبل 32 عاماً، إضافة هو ثمرة للنهضة الشاملة التي تشهدها دولة الإمارات العربية المتحدة، وهو وليد السياسة الحكيمة التي تنتهجها الدولة بقيادة رئيسها الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، وبتوجيهات نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم".

وأضاف: "إن دولة الإمارات العربية المتحدة التي احتضنت الخط الأخضر منذ انطلاقتها في العام 1976، وقوتها لمجموعة بيئة عمل ملائمة، ومناخاً استثمارياً واقتصادياً ملائماً ومنفتحاً، الأمر الذي اتاح

خطك بلا حدود!



NESMA
ASL

متوفر لدى جميع البائعين المعتمدين في المملكة. إذهب من المعلوماتية يرجى زيارة موقع نسما www.nesma.net.sa لتعرف المزيد.

366 0033

نَسْمَا
NET

www.nesma.net.sa

إنترنت وزيادة



جلسة الافتتاح، من اليسار: صلاح الشامسي، ناصر السعودي، رؤوف أبو زبي

برعاية محمد بن زايد، وبحضور 1000 مشارك من 28 بلداً "ملتقى أبوظبي الاقتصادي" الثاني أبوظبي بوابة المنطقة

أبوظبي - الاقتصاد والأعمال

الصعيدين الاقتصادي والتجاري، مُضيفاً "ملتقى أبوظبي الاقتصادي الأول 2007"، قطعت إمارة أبوظبي خطوات عملاقة، بناءً على استراتيجية ذات تخطيط جيد، من أجل تعزيز اقتصادها عن طريق إتاحة دور رئيسي للقطاع الخاص للمساهمة في تطوير اقتصاد السوق التنافسية.

وبحسب السعودي، "تتمثل رؤيتنا في تحويل إمارة أبوظبي إلى حضارة عالمية تنمو بالنشاط وتغطي بقاعدة صناعية متينة، تتبنى الابتكار والإبداع، وتوجد شراكة قوية ودايمة ما بين القطاعين الخاص والعام، فتفتح المجال لمضاعفة المشاركة من جانب المستثمرين الأجانب. وفي السنوات القريبة المقبلة سيجري ضخ ما يزيد على 10 مليارات دولار في البنية التحتية، بما في ذلك ميناء خليفة والمنطقة الصناعية ومشروع القطر مع توسعة المطار الدولي، ومشاريع توسعة جامعة الإمارات. كما سيتم استثمار 18 مليار دولار أخرى في مشاريع التكرير والتصنيع والتسويق والتوزيع الخاصة بالنفط والغاز".

أكثر من 18 مليار دولار تنفقها حكومة أبوظبي لتطوّر البنية التحتية خلال 3 سنوات، و10 مليارات لقطاعي النفط والغاز. أمّا مشاريع القطاع الخاص قيد التطوير والتخطيط فتتفوق الـ 300 مليار، ما يرفع الناتج المحلي الإجمالي للإمارة إلى 584 مليار درهم العام 2010، ويحوّلها إلى بوابة مهمة للمنطقة والعالم اقتصادياً وتجارياً.

الحدث الذي تناول، وللعام الثاني على التوالي، هذه المعطيات وأليات ترجمتها على أرض الواقع، رؤية واستراتيجية واقتصادياً وخططاً ومشاريع وفرص أعمال واستثماراً لرجال الأعمال الإماراتيين والخليجيين والعرب والدوليين، هو "ملتقى أبوظبي الاقتصادي" الذي عُقد يومي 3 و4 فبراير، برعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة في الإمارات العربية المتحدة، وبحضور حشود قارب الـ 1000 من الشخصيات القيادية في القطاعين العام والخاص المحلي والإقليمي والدولي، من رؤساء ومندوبي المؤسسات والشركات العاملة في قطاعات المال والمصارف والاستثمار والمقار والصناعة والمقاولات والسياحة والتجارة وغيرها... وقامت بتنظيمه غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، ودايرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبوظبي، ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

النفط لتنويع الاقتصاد

أكد ناصر أحمد خليفة السعودي، رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبوظبي، أن "ثقة تقدماً هائلاً وشاملاً على كافة المستويات تشهد أبوظبي، من تجميل للإمارة، إلى إرساء أساس راسخ لبنية تحتية تبلغ كلفتها مليارات من الدولارات، إلى مشاريع مستقبلية ستجعل من هذه الدفعة بوابة مهمة للمنطقة والعالم على



ناصر السعودي



الحضور

الانفتاح، المنافسة والتطور

من جهته، قال مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال وأبوظبي أبو زعي أن "أبوظبي تقدم للعالم اليوم مثلاً لرؤية اقتصادية نموذجية تنطلق من استخدام المدافيل النفطية للمعاملة والفواشيل المالية الكبيرة، لتعنية اقتصاد متنوع وتنافسي يلعب القطاع الخاص فيه دوراً متزايداً وبقدر سياسي ودعم مباشر من الحكومة".
ونوّه بأن "الإصلاحات الشاملة، وورشنة التخطيط للمستقبل، وستراتيجية الانفتاح، والتطوير واسع النطاق، تشكل رؤية تنم عن روح قيادية وجادة في الانتقال بـ أبوظبي من مرحلة التنمية الداخلية إلى مرحلة التكامل مع الاقتصاد الدولي".

وختاماً يقول: إن الهدف الأساسي لهذا الملحق هو إطلاع العالم الخارجي على عمق ومغزى التطور الكبير في استراتيجية بناء الاقتصاد والشراكة مع العالم التي تتبعها أبوظبي. فبُني الدور الذي تلعبه مجموعة الاقتصاد والأعمال في التعريف بالتطورات والغرض الاستثمارية على امتداد العالم العربي من خلال المؤتمرات التي تنظمها، "حيث كنا بالأمس القريب معاً كاستثمرين في ملتقيات تونس والقاهرة والجزائر نستطلع جهود تلك البلدان وفرض الاستثمار العديدة التي توفرها. أما اليوم فنحن نجتمع مجدداً في أبوظبي لغرض نفسه، كما نجتمع في المستقبل القريب في ملتقيات مماثلة في الأردن واليمن والسودان وسلطنة عُمان وتركيا والكويت وفي بيروت. ومع ملتقى أبوظبي الاقتصادي الثاني اليوم تكون مجموعة الاقتصاد والأعمال قد نظمت 100 مؤتمر في 19 بلداً عربياً وأجنبياً. وفي برنامجها لهذا العام وحده أكثر من 15 مؤتمراً في 12 بلداً".

مرحلة جديدة

بدوره، اعتبر رئيس غرفة تجارة وصناعة أبوظبي صلاح سالم بن عمر الشامسي أن "الحديث عن النمو وفرص الاستثمار في إمارة أبوظبي لا يتوقف عند حدود معينة، مهما كانت الخطوات التي تحققت خلال العامين الماضيين، فهذه الانجازات التي تتمثل في إعادة هيكلة القطاع الحكومي، وتعزيز تفعيل دور القطاع الخاص في عملية التنمية الشاملة، تؤسس لمرحلة جديدة تقوم على الشراكة ما بين القطاعين الحكومي والخاص لحشد جميع الطاقات والإمكانات في عملية التنمية التي تشهدها البلاد".

وأضاف: "تستند انطلاقاً أبوظبي إلى رؤية طموحة تجسدت في العديد من القرارات والخطوات العملية لإطلاق جميع الطاقات الكامنة في مجتمعنا، من خلال إعادة هيكلة القطاع الحكومي وتحفيز عمليات الاستثمار في جميع القطاعات، وإنشاء العديد من الشركات العملاقة التي باشرت في إطلاق الكثير من المشاريع والمبادرات في مختلف القطاعات، والمقدرة قيمتها الإجمالية بعشرات المليارات من الدراهم".

وقال: "يرتكز النهج الاقتصادي في إمارة أبوظبي على عدد من الأسس والركائز، في مقدمها الشراكة مع القطاع الخاص، والخصخصة، وتطوير المناطق الاقتصادية، وإنشاء مدن ومراكز جديدة، وتطوير السياحة وتطوير القوانين، وتسهيل الإجراءات، وتطوير البنية التحتية، وتبني سياسة التوطين، وتطوير قطاع التعليم والصحة، وإنشاء المناطق الصناعية، وتطوير صناعات تلبي الاحتياجات العالمية".



زayed أبو زعي



صلاح الشامسي

جلسات العمل

ستراتيجية أبوظبي الاقتصادية، الصناعة والمناطق الاقتصادية الخاصة، تطوير البنى التحتية، التعليم والصحة، التطوير العقاري والعمراني، الصناعة المصرفية والمالية، شركات أبوظبي والخليج والطريق إلى العولمة، والاستثمار في البلدان العربية؛ محاور ثمانية عالجها "ملتقى أبوظبي الاقتصادي الثاني" ... وهذا عرض لأبرز ما جاء في مداخلات المتحدثين:

سُرّ استراتيجية أبوظبي الاقتصادية

عرضت الجلسة الملامح الرئيسية التي تركز عليها استراتيجية التطوير الاقتصادي في إمارة أبوظبي، وأهداف أجندة السياسة العامة ومساهماتها في تحقيق الرؤية الاقتصادية، إضافة إلى تقييم تجربة إعادة هيكلة الحكومة، ومساهمة القطاع الخاص في التجربة الاقتصادية النموذجية للإمارة. وتحدث فيها كل من، وكيل دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي محمد عمر عبدالله، رئيس صندوق خليفة لدعم وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، نائب رئيس شركة أبوظبي للصناعات الأساسية، حسين النوييس، رئيس غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، المهندس صلاح الشامسي، والمؤسس الرئيس التنفيذي لشركة Gulf Capital د. كريم الصلح.

الصناعة والمناطق الاقتصادية الخاصة

شهدت الجلسة حواراً حول خطة أبوظبي في قطاع الصناعات الأساسية والتحويلية، والزاي النسبية للإمارة في هذه الصناعات، إضافة إلى المناطق الاقتصادية الخاصة، والفرص الاستثمارية المتوافرة للقطاع الخاص، وشارك فيها: كبير الاقتصاديين في مؤسسة الخليج للاستثمار



من اليمين: حسين النوييس، د. كريم الصلح، صلاح الشامسي، محمد عمر عبدالله وفصل أبو زكي

تطوير البنى التحتية



من اليمين: د. مالك العجيل، نيكولاس غرامباس، خليفة محمد الزورعي، فيصل أحمد السويدي

تصورت الجلسة حول خطة أبوظبي لتطوير كافة مرافق البنى التحتية لاستيعاب المشاريع الصناعية والخدمات الجديدة، وتعزيز الزايات التنافسية للاقتصاد، وفرص المشاركة ما بين القطاعين الخاص والعلم في هذا المجال. وتحدث فيها: الرئيس والمعضو المنتدب لشركة أبوظبي للمطارات خليفة محمد الزورعي، الرئيس التنفيذي لقطاع الطرق السريعة والبنية التحتية في دائرة النقل في أبوظبي فيصل أحمد السويدي، ورئيس الصناديق الاستثمارية في بنك أبوظبي التجاري نيكولاس غرامباس.

د. سليمان بنعير، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية الخاصة جابر الخيلي، نائب الرئيس لليكتروكيميائيات في شركة أبوظبي للصناعات الأساسية عبدالله الدرمكي، رئيس شركة الناصر القابضة عبدالله المنصوري، رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية عبد الرحمن الراشد، ورئيس مجلس إدارة بزنس بروجكس كومباني القابضة صلاح عسيوان.



من اليمين: صلاح عسيوان، عبد الرحمن الراشد، د. سليمان بنعير، عبدالله حسين الدرمكي، عبدالله ناصر بن حويليل المنصوري، جابر الخيلي وفصل أبو زكي

PAN KINGDOM GROUP

has selected from the first day of its inception a defined practical path and this was reflected very clearly in the size of development and diversification of activities and specialties in the group in a very short time. Our hands were doing actual works while our eyes ensueing the future.

www.pki.com.sa



فندق عمر المملكة
Pan Kingdom Hotel Co.



هبيكو السعودية
SAUDI HEPCO

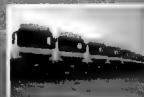
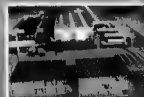
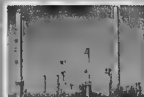
www.gsfc.com.sa



www.snafinn.com



سناف
Snaf





من اليمين: عبدالله غريب، عبدالله الشكرة، كلاوس بيتر رئيس، منير حيدر، رونالد باروت، خلفان الكعبي، فلاح الاحبابي وليصل ابو زكي



من اليمين: خالد العليبي، احمد ططش، ابيجيت شادوري، طارق رحيم، يوسف نصر، فيصل ابو زكي، ومحمد ياسين

HSBC Middle East Bank
مدير الأوراق المالية في شعاع كابيتال محمد
ياسين، الرئيس التنفيذي لشركة جورد
انفست احمد ططش، رئيس الأبحاث لمنطقة
الخليج في مؤسسة الخليج للاستثمار طارق
رحيم، ونائب رئيس مجلس إدارة شركة
بايونيرز خالد العليبي.

الصناعة المصرفية والمالية

عرضت الجلسة لغرض وتحديات النمو
المصري وإمكانات الدمج، ودور أبوظبي
كمركز مالي ومصرفي. وشارك فيها رئيس
داشرة المخاطر في بنك أبوظبي الوطني أيهجت
شودورف، الرئيس التنفيذي لمصرف

التطوير العقاري والعمراني

تناولت الجلسة معطيات السوق
العقارية في إمارة أبوظبي، ودورها في دفع
وتيرة النمو الاقتصادي وخلق فرص
استثمارية جديدة، وشارك فيها: مدير عام
مجلس التخطيط العمراني في أبوظبي فلاح
الاحبابي، الرئيس للتقني لشركة "الدار"
رونالد بورت، الرئيس التنفيذي لشركة
"مسروح العقارية" منير حيدر، نائب رئيس
تطوير الأعمال في شركة "القدرة العقارية"
كلاوس بيتر رئيس، رئيس مجلس الإدارة
والرئيس التنفيذي لشركة "الحق القابضة"
عبدالله الشكرة، رئيس شركة "اسكوب"
خلفان الكعبي، والرئيس التنفيذي لداشرة
الشؤون البلدية في إمارة أبوظبي د. عبدالله
غريب.

"الريادة في الإنجاز"

ثلاث شخصيات قيادية ومؤسسة إماراتية

اختارت الجهات المنظمة لـ ملتقى
أبوظبي الاقتصادي - الثاني ثلاث
شخصيات ومؤسسة قيادية إماراتية
لتكريمها ومنحها "جائزة الريادة في
الإنجاز"، هي كل من: هيئة مياه
وكهرباء أبوظبي، ممثلة بمدير إدارة
الخاصة في الهيئة عبد الله سيف
الشمعي، ورئيس شركة اتصالات
المهندس محمد حسن عمران، ورئيس
مجموعة بن حموده فرج بن علي بن
غاثم بن حموده، ورئيس شركة
الناصر القابضة المهندس عبدالله
ناصر بن حويليل المنصوري.



حفل التكريم (جائزة الريادة في الإنجاز): ويبدو من اليسار: عبد الله ناصر بن حويليل المنصوري، فرج بن علي بن
غاثم بن حموده، صلاح سالم بن عيسى الشامسي، ناصر احمد خليفة السويدي، رؤوف أو زكي، محمد عمران، عبد
الله سيف الشمعي (هيئة كهرباء ومياه أبوظبي)

بيروت: 90-2-266 366، هاتف: 90-1-700 366، فاكس: 90-1-4284744، ص.ب. 3714، 15056
 تركيا: 90-2-2 261 316، هاتف: 90-2-2 281 316، الفاكس: 974 4873196، ص.ب. 974



من اليمين: جورج بريتون، زايد داود السكسك، مبارك سعيد الشامسي، وب. علي قاسم جواد

محمد ولد باها، رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية الليبية محمد سعيد، رئيس غرفة تجارة وصناعة عُمان خليل الفخجي، رئيس مجموعة مؤسسات نحاس - سورية صائب نحاس، والرئيس المدير العام للمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (ايدال) نبيل عياني.

التنفيذي للاستثمارات الدولية في شركة اتصالات جمال الجروان.

شهدت هذه الجلسة عرضاً لواقع البنية الاستثمارية في عدد من الدول العربية، وتحدث خلالها: وزير الاستثمار في موريتانيا

التعليم والصحة

تصورت الجلسة حول واقع قطاعي التعليم والصحة في أبوظبي، حيث استعرض خلالها المتحدثون آخر التطورات التي يشهدها هذان القطاعان لمواجهة النهضة الاقتصادية والاجتماعية للإمارات. وتحدث فيها: المدير العام لمجلس أبوظبي للتعليم مبارك سعيد الشامسي، ومدير العمليات في شركة أبوظبي للخدمات الصحية جورج بريتون، والرئيس التنفيذي لهيئة الصحة في أبوظبي زايد داود السكسك.

شركات أبوظبي والخليج والطريق إلى العولمة

استعرضت الجلسة الدور للمنتزعات الذي تلعبه شركات أبوظبي في الأسواق الإقليمية. وتحدث فيها: المؤسس الرئيس التنفيذي لشركة GulfCapital، د. كريم الصلح، رئيس الصيرفة الاستثمارية لمنطقة وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط في سيتي غروب جولييان ميكرست، الرئيس التنفيذي لشركة طاقة بيتر باركر هوميك، والرئيس



من اليمين: جمال الجروان، جولييان ميكرست، د. كريم الصلح، فيصل أبو زكي وبيتر باركر هوميك



من اليمين: صائب نحاس، خليل بن عبدالله بن محمد الفخجي، رؤوف أبو زكي، محمد عبدالله ولد باها، محمد عيده سعيد، ونبيل عياني

أقامة التوصيلات السديلة

لإعمار الأفكار وإصدار القرار وإقامة التوصيلات السديلة هي بيت الصعيد في الحكوم الاتحاد لإفريقيا عام 2008. وهو بمثابة منصة خاصة الأهمية للتواصل الشبكي في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالنسبة إلى القارة الإفريقية. انضموا إلى صفوف قطاب الصناعة والحكومات والهيئات التنظيمية وأزباب الابتكار وفنادر المصنوعة لاستكشاف قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في إفريقيا ومناقشة جوانبه ورسم معالم مستقبله. لهذا ينظمه الاتحاد الدولي للاتصالات. يرجى زيارة الموقع www.itu.int/africa2008



**ITU TELECOM
AFRICA 2008**

القاهرة

15-12 مايو

مشاركة العالم على الإنترنت



فريد شهاب



فادي ريشا



كريستيان كاب

MENA Cristal مهرجان يكرم الإبداع الإعلاني العربي

بيروت - برث نقاش

"المهرجان العالمي للإعلان"، الذي يُقام في ميريبيل - جبال الألب الفرنسية. وشهد المهرجان الذي استمر 4 أيام ورش عمل وحلقات حوارية تناولت مواضيع مختلفة في قطاعي الإعلام والإعلان، كما تم توزيع "جوائز الكريستال" على الفائزين.

استضاف لبنان في منتجع المزار - كفرونيان الدورة الثالثة من مهرجان MENA Cristal، وهو النسخة العربية من

الأوسط في "TPSOS" إدوارد موانان، ومدير عام "مجموعة سيجما" - تونس/ الجزائر/ المغرب حسن زروغوني عن "فياض المضور" وموقع القنوات العربية، فيما عالج كلٌّ من رئيس مجلس إدارة ورئيس التنفيذي في "JWT" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا وباكستان روي حذاء، والمدير الإبداعي للمساعد في الشركة في دبي راضي الخطيب موضوع "التواصل والإعلان في العالم الإسلامي".

كما تحدث مدير عام "بروكتور أند غامبل" في مصر محمد سمير عن الإعلام والإبداع. وتناول المدير التنفيذي في Euro RSCG Worldwide Corporate Communication دانيال فيربو سمعة الشركة، وجرى عرض

المستهلك في العام 2007. وتناول كلٌّ من مديرة تسويق فريق المجموعة التجاري في "شركة زين" ندى طويل، ورئيس مجلس إدارة منطقة الشرق الأوسط ورئيس التشغيل في منطقة

بدأوا يهتمون أكثر فأكثر بمنطقتنا، في وقت نستمر نحن بالنجاح واثبات مستويائنا الفريدة في الإبداع". وأشار ريشا إلى أنَّ اختيار لبنان لتنظيم النسخة العربية من "مهرجان ميريبيل العالمي للإعلان" سببه تشابه المناخ في لبنان بمناخ منطقة الألب الفرنسية.

تحو 450 مندوباً يمثلون وكالات الإعلان وثور الإنتاج ووسائل الإعلام شاركوا على مدى 4 أيام في ورش عمل وحلقات حوارية تناولت مواضيع مختلفة.

الإعلام والإعلان

وتحدث خلال المؤتمر رئيس مجلس إدارة ورئيس التنفيذي لمنطقة الشرق

جوائز الكريستال تأكيد على
تطور الأفكار والمفاهيم الإعلانية

جاء انعقاد المهرجان تأكيداً على التطور الحاصل في مجال الإبداع الإعلاني حيث اعتبر المدير التنفيذي لـ "مهرجان مينيا كريستال" و "مهرجان ميريبيل العالمي للإعلان" كريستيان كاب أنَّ "هذا التطور يشهد نمواً سريعاً منذ سنوات"، لافتاً إلى أنَّ "مهرجان جوائز الكريستال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خير دليل على ذلك لأنَّ الأفكار والمفاهيم التي عُرضت خلال الدورات السابقة من المهرجان أحرزت تقدماً مهماً. وهذه السنة، يبدو الأمر مشابهاً مع لائحة الجوائز".

وقال رئيس "الجمعية العالمية للإعلان" فرع لبنان والمدير العام لمجموعة Impact BBDO للشرق الأوسط وشمال أفريقيا فادي ريشا، "سنة بعد سنة، يهبط هذا المهرجان بأن يكون أكبر وأفضل وأن يقفم على مدى 4 أيام الأفكار الخلاقة والتواصل، بهدف ربطنا بشكل أفضل بزملائنا في المنطقة المحيطة. ونحن نتواصل أيضاً مع العديد من زملائنا من المجتمع الدولي الذين



وليد بن إبراهيم آل إبراهيم "رجل الإعلام للعام 2007"

فاز رئيس مجلس إدارة "مجموعة mbc" وليد بن إبراهيم آل إبراهيم بجائزة "رجل الإعلام للعام 2007"، وذلك خلال حفل توزيع جوائز "كريستال" للشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتأتي هذه الجائزة تكريماً لإسهاماته في دفع وتطوير حقل الإعلام في العالم العربي، وهي تُضاف إلى سجل آل إبراهيم الحافل بالجوائز الرفيعة، كان آخرها: جائزة "فارس الإعلام العربي" من قبل جامعة الدول العربية، و"الشخصية الأكثر إبداعاً" من قبل "أرابيان بيزنس".

وقد آل إبراهيم بأهميته البارزة التي تُكسره المبدعين والقيادات في القطاع الإعلامي، كما تفتحه من حافز لزيد من العطاء في سبيل تجاوز كل التحديات، لتحقيق منها وغیر المهنية، وذلك بهدف الارتقاء بالإعلام العربي إلى مصاف العالمية، وتنمية الاقتصادات المعرفية في المنطقة.

وقال آل إبراهيم: "مضواً طویل قطعناه معاً منذ إطلاق "mbc" كأول قناة تلفزيونية عربية فضائية خاصة العام 1991، إلى أن أصبحنا اليوم أكبر مجموعة إعلامية خاصة متكاملة في العالم العربي"، مضيفاً: "أصبح المشاهد يتمتع بخيارات متنوعة لتابعة البرامج والمسلسلات للفضلة على قنوات "mbc" سواء على الشاشة، أو الإذاعة، أو عبر الإنترنت، أو الجوال، أو تصفح مجلّتنا الجديدة الأسبوعية "mbc"."



روي حداد

ضرورة مواكبة الإعلان لتطور بناء العلامة

الـتـنـفـيـذي في Leo Burnett Group
Mediterranean راجا طراد.

الجوائز

وشملت الجوائز الشريط الإعلاني، للمصقات، الصحافة اليومية، المجلات، الإذاعة، الإعلان للتكامل، الإعلان عبر الإنترنت، الخدمات التسويقية، الإعلام والمؤسسات. وقد فازت كلٌ من الركلات التالية بجوائز "الفراند كريستال"، H&C Grand Cristal Outdoor، ووكالة H&C Leo Burnett بيروت لصالح "بروكترا أند غامبل" عن إعلان Kolesterol Naturals.

وكالة Marketing Services Grand Cristal، ووكالة Wunderman Dubai دبي لصالح "برجمل" عن إعلان "Open your Eyes"، ووكالة Film Grand Cristal - Ama Leo Burnett، ووكالة Leo Burnett القاهرة لصالح "ميلودي" عن إعلان Tunes.

وكالة Magazine Grand Cristal - ووكالة Pangulf الإمارات العربية المتحدة لصالح Kite، ووكالة Bates Daily Grand Cristal - ووكالة Global Warming Mont Blanc عن إعلان، ووكالة Integrated Grand Cristal - ووكالة Leo Burnett لصالح بروكترا لند غامبل عن إعلان Head & Shoulders Menthol.



طلال الحديسي

CEEMEA التشغيل في "H&C Leo Burnett" فريد شهاب عن "بناء العلامة" حيث أشار إلى أن تطور بناء العلامة في عالم سريع التغير، يتم بشكل متسارع، وإن لن يتم اللحاق به فالتخسارة حتمية. كما أشار شهاب إلى التطلعات الجديدة في بناء العلامة، فقال: إن عالم الإعلام لن يكون نفسه مبدأ.

كما ناقش المؤتمر "وسائل الإعلام والتحول نحو الرقمية" و"الكفاءة الرقمية" والتحديات في مهنة الإنتاج، إضافة إلى التواصل والتجديد و"سعة الشركة".

التحكيم

ترأس لجنة التحكيم المدير التشغيلي في Euro RSCG Worldwide Corporate Communication، وإنيال فريبو، وضمت كلًا من: رئيس مجلس إدارة مجموعة THG طلال الحديسي، ورئيس مجلس إدارة المدير التنفيذي في JWT الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا وباكستان روي حداد، المدير التنفيذي في HSBC شاول هول، ورئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في مجموعة BBDO Impact آلن خوري، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في & Meme Oglivly، ووكالة Mather Holding الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إدمون مطران، ورئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في TBWA/Rand الشرق الأوسط ومزي رعد، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في Middle East MCN - Communication Networks، ووكالة Fortune Promoseven Holding فسادى سلامة، المدير التشغيلي في "Communication كرم ثابت، والمدير



د. ادهم عمر أحمد جاد

الرئيس التنفيذي لـ "العربية لخدمات التسويق": حجم سوق التأمين في السعودية 45 مليار ريال خلال 8 سنوات

جذ - الاقتصاد والأعمال

توقع نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في "الشركة العربية لخدمات التسويق" (وسطاء تأمين وإعادة تأمين) د. ادهم عمر أحمد جاد "أن يصل حجم سوق التأمين في المملكة العربية السعودية إلى نحو 45 مليار ريال سعودي في حال طبقت الرقابة بشكل صحيح وضبطت التهريبات". ورأى في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" أن إنشاء هيئة مستقلة للتأمين على غرار "هيئة سوق المال" هي "مسألة وقت ومطلوبة بقوة، خاصة أن التأمين يعتبر أحد الروافد الرئيسية لعمليات غسل الأموال".

الناحية والمضاربة على أسهمها، وهو ما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار هذه الأسهم، ولم يستند ذلك إلى عامل العرض والطلب فقط، بل تضمنت تلاعباً من قِبل متنفذين. ومثل هذا الأمر لم يحصل في الشركات الصناعية والتجارية الأخرى.

■ هل سيشكل قطاع الاستشفاء القطاع القائد لشركات التأمين السعودية؟ وما هي القطاعات الأخرى المرشحة لاستقطاب الأقساط؟

□ حجم الأقساط في مجالي التأمين الصحي والسيارات كبير، لكن أرباحها قليلة. أما الأنواع الأخرى من التأمينات، ومنها التأمينات على مصادر الطاقة والمغالات والتأمينات الفنية والهندسية وتأمين الممتلكات، فإن نسبة أقساطها قليلة لكن عائد ربحها كبير واحتمالات الخسارة فيها متدنية. والتأمين الصحي يحل في المرتبة الأولى في السوق السعودية، يليه قطاع السيارات، فثم التأمين على مشروعات الغاز والنفط وغيرها من الأعمال الإنشائية.

ولأن المملكة تشهد حالياً طفرة اقتصادية كبيرة، فمن الطبيعي أن يزداد الطلب على جميع أنواع التأمين، لذا ينبغي استغلال هذا النمو في الطلب وتوظيفه في السوق السعودية، ما ينعكس إيجاباً على كافة نواحي الاقتصاد لجهة توفر المزيد من السيولة النقدية وخلق فرص العمل.

ويتراوح حجم سوق التأمين في السعودية حالياً ما بين 8 و10 مليارات ريال، باستثناء التأمينات المؤدية إلى خارج المملكة؛ وهو رقم سيخضع خلال السنوات الـ 8 المقبلة، وقد يصل إلى نحو 45 ملياراً، في ما لو طبقت الرقابة بشكل صحيح وضبطت التهريبات. ■

الحلوية والإقليمية.
■ هل يمكن أن نشهد ولادة هيئة مستقلة لقطاع التأمين على غرار "هيئة سوق المال"؟

□ وجود هيئة مستقلة لقطاع التأمين خطوة مهمة جداً، وذلك لتساع نشاط التأمين وتأثيره الكبير على الاقتصاد السعودي. ومن المفترض أن تتمحور أعمال هذه الهيئة حول مراقبة أعمال التأمين، ومراقبة تدفق الأموال الداخلية والخارجية، ومراقبة كيفية إعادة تدوير هذه الأموال داخل الاقتصاد السعودي، إضافة إلى أعمال الإشراف والتصحيح وتحديث الأنظمة، وقهام مثل هذه الهيئة هو مسألة وقت فقط، وسيتم ذلك في القريب العاجل، خاصة أن التأمين يُعتبر كراه من الروافد الأساسية لعمليات غسل الأموال.

■ ما تقييمكم لتجربة شركات التأمين في سوق الأسهم السعودية؟ وهل صحيح أنها شكلت "الثقب الأسود" في أداء هذه السوق؟

□ يتصل نظام التأمين ولائحة للتفتيشية على استثمار شركات التأمين لنفس من رأس مالها في سوق الأسهم السعودية. وللأسف، قامت بعض الشركات باستغلال هذه

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في السوق السعودية، وما هي ملاحظتكم على الهيئة التشريعية التي يستند إليها القطاع؟

□ يعود النشاط التأميني في السعودية إلى نحو 60 سنة. وخلال السنوات الـ 20 الماضية برزت فكرة التأمين التعاوني المنبثقة عن "مجمع الفقه الإسلامي". وقد استندت المملكة إلى هذا النموذج الإسلامي واطلقت نموذجها التجريبي من التأمين التعاوني، الذي ما لبث أن شكل أساساً للنظام المتبع حالياً في السعودية، للمتضمن: نظام التأمين التعاوني، ونظام التأمين الصحي التعاوني، واللائحة التفتيشية للنشاط التأميني الصادرة عن "مؤسسة النقد".

■ ما هو تقييمكم لنشاط شركات التأمين في المنطقة العربية؟

□ تركز معظم شركات التأمين العربية على شكل عقد التأمين والأقساط المكتتبة والاشتراكات، إضافة إلى كيفية تدوير المصافق واستثمارها. لكن هذه الشركات تغفل جزءاً مهماً من النشاط التأميني والمتحمل بإعادة التأمين، متفجرة، في هذا المجال، بعدم توافر شركات إعادة تأمين إسلامية. واعتقد بأن هذه الدائرة ليست منطقية، فمن يُنشئ شركة تأمين تعاوني يستطيع أيضاً إطلاق شركة إعادة تأمين تعاوني، وأنا أدعو شركات التأمين للتعاون في ما بينها لإطلاق شركة أو شركتين لإعادة التأمين التعاوني تغطي متطلبات الأسواق

■ ■
إطلاق الهيئة المستقلة للتأمين
مسألة وقت
■ ■

النادي الدبلوماسي

حيث نستيق كافة متطلباتكم
ونتجاوز كافة توقعاتكم



المنتجع الصحي

مطعم أصياد

مطعم Le-Grill

صالون التجميل

قاعة الحفلات

انطلاقاً من المكان الرائع حيث تتم الأفراح وتقام الحفلات الخاصة
بالشركات وتعد اجتماعات الأعمال وحفلات الغذاء والعشاء والمآدب
والمناسبات الخاصة إلى مركز اللياقة الحديث والمتطور والأنشطة الترفيهية
المختلفة والمنتجع الرائع وصالون التجميل. يقدم المنتدى الدبلوماسي إلى
كافة زواره وأعضائه نمط حياة متكامل ومترقب.

فريق عملنا المتفاني متوفر دائماً في خدمتكم لتزويدكم بأي استفسارات
تتعلق ببرنامج عضويتكم الخاص.


النادي الدبلوماسي
THE DIPLOMATIC CLUB

منهج جديد للخدمة المتميزة
Xel-Style Standards of Excellence

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال على
هاتفون: 8414444 فاكس: 8414444
Email: info@dclub.com.qa



خلدون خريطيل

الشركات إلى تحطيم الأسعار للحصول على حصة من هذه الكمكة. والأسعار العالية غير علمية وتضر بالسوق وبالزبون وبشركات التأمين وبالسطاء على السواء، حيث أن قيمة القسط المطلوب لتغطية الخطر في حال وقوعه هي غالباً ما تكون أقل من الحد الأدنى من قسط الخطر الفعلي risk premium. علماً أنه بإمكان شركات التأمين، وإن كانت تستفيد الآن، أن تحقق إفادة أكبر في ظل النمو الاقتصادي وازدهار قطاع البناء وقطاعات أخرى، لأن كل هذه القطاعات تحتاج إلى تأمين. وبحكم موقع دبي كمركز تجاري ومالي يستقطب عدداً كبيراً من الشركات العالمية فهذا يساعد كثيراً. ونحن كشركة متخصصة في توفير حلول المخاطر للشركات العالمية باختلاف أجهامها منذ لحظة استقرارها في دبي، سواء على صعيد تأمين السيارات، أو التأمين صحي، أو المكاتب، أو للأنزل، أو غير ذلك، نعمل على أن نجعل "الفا لويذ" بمثابة قسم التأمين الخاص بالشركات، بحيث تلقى هذه الشركة بما ستقدمه إليها.

زيادة رأس المال تحفية

أما لجهة التنظيم، فيقول: "السوق منظمة سواء بعد تعديل قانون وساطة التأمين أو بعد إصدار قانون للتأمين القوي تأسيس هيئة تأمين مستقلة. كما أن زيادة رأس مال شركة وساطة التأمين والاحتياطي ساهما في تنظيم السوق بشكل أو بآخر، بحيث باتت على الوسطاء الصغار أن يعيدوا النظر بأوضاعهم. ويحكي حالياً عن محافظ وسطاء معروضة للبيع أو بصدد الاندماج. كما أن زيادة رأس مال شركات التأمين أمر حمي بحيث باتت يوجهها عالمياً من قبل هيئات الإشراف الدولية لكن يجب تهيئة الشركات له".

الرئيس التنفيذي في شركة "ألفا لويذر": أول شركة وساطة تكافل في السعودية

جدة - الاقتصاد والإعلام

بدأت شركة "ألفا لويذر" في أبريل 2007 ممارسة نشاطها في وساطة التأمين، انطلاقاً من دبي، و"ألفا لويذر" شركة تابعة لمجموعة "أس. أس. لوتاه" العائلية، التي ساهمت في تأسيس مصرف دبي الإسلامي، وتملك شركات عدة تعمل في أنشطة مختلفة، منها المقاولات والعقارات ووساطة العقارات، إضافة إلى تكنولوجيا المعلومات والغاز. ويرأس مجلس إدارة الشركة صالح سعيد لوتاه، الذي يرأس أيضاً مجلس إدارة مصرف دبي الإسلامي، فضلاً عن كونه عضواً في مجالس إدارة عدد من المصارف والشركات.

وتحاول استقدام الأفكار والنماذج من هناك ومحاولة تطبيقها في السعودية والإمارات. واعتقد أن مفهوم التكافل في المنطقة هو الآن في طور النمو. وعن طبيعة الشركة في الإمارات، يقول: "شركة "ألفا لويذر" مستقلة تماماً عن المجموعة، حتى أن المجموعة لم تتحول بعد إلى زبون لدينا. كما أن "ألفا لويذر" ليست بشركة تأمين تابعة خاصة Captive مع أننا نجد إمكانية لتطور هذا النوع من التأمينات على مستويي التأمين التقليدي والتكافلي". وحول انطلاقة الشركة يقول: "كانت الانطلاقة جيدة في العام 2007، ونحن نعمل على مستوى المجموعات أكثر من الأفراد، وقد بلغ حجم محفظتنا في نهاية العام الماضي نحو 20 مليون درهم. ويتكون فريق العمل حالياً من 12 شخصاً ونطمح لأن نصل إلى 35 خلال العام الجاري".

سوق مشبعة

وعن سوق التأمين الإماراتية، يقول خريطيل: "السوق باتت مشبعة لجهة عدد شركات التأمين، الذي يتجاوز 45 شركة. وعلى الرغم من نمو كمة التأمين في الإمارات إلا أن عدد الشركات يبقى كبيراً، لذا تلجأ

بعض الرئيس التنفيذي لـ "ألفا لويذر" خلدون خريطيل الشركة بأنها شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين، لتعامل مع شركات التأمين التقليدية وشركات التكافل على حد سواء". ويقول: "نحن بصدد تأسيس شركة لوساطة التكافل في المملكة العربية السعودية، ستكون الأولى من نوعها في المنطقة كما نعمل على تأسيس شركة تأمين تكافلي في السعودية، وقد اجتزنا شوطاً كبيراً لجهة إعداد اللوائح، كما أننا بصدد إنشاء شركة لوساطة إعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي".

ويتابع: "منذ انطلاقتها العام الماضي، نشطت الشركة خارج السوق الإماراتية، حيث لديها أعمال في مصر والأردن". ويشير إلى أن السوق السعودية "ستتضمن أولوياتنا خلال العام 2008، كونها سوقاً كبيرة ومنظمة، وهي لا تزال غير مطعة تأمينياً كما يجب على الرغم من وجود 13 شركة تأمين مرخصة و7 منتظر الترخيص. واعتقد أن هذه السوق قد تستوعب المزيد من شركات التكافل أو التأمين التعاوني. وكمجموعة اتخذنا القرار بدخول السوق السعودية من خلال شركة وساطة تكافل وشركة تكافل وإعادة تكافل Takaful and Retakaful. يبلغ رأس مال هذه الشركة 300 مليون ريال وهي تضم مساهمين من السعودية والإمارات، وسيتم طرحها في سوق الأسهم". ويوضح خريطيل: "كوسيط تكافل، ستكون أول شركة وساطة متخصصة في التكافل في المنطقة، واستفدنا في ذلك من التجربة الماييزة للتطورة جداً في التكافل،

انطلاقة جيدة في الإمارات:
20 مليون درهم في 8 أشهر

Saudi National Insurance Company

Your shortest distance to recovery

At Saudi National Insurance, the responsibility on our shoulders can only be matched by the capability of our people. When you entrust us for your insurance needs, you'll soon find out how solid our capability is, as well as how hard our team works to meet those needs.

By partnering with Allianz for over 20 years, Financial Services, we've enhanced our ability to accomplish our mission, making you safely our strength.



SNIC

شركة التأمين الوطنية السعودية ش.م.ب
Saudi National Insurance Company SPC (s)

www.snic.com.sa

Kingdom of Bahrain
P.O. Box 31516, Seef Area 426, St 2832
Al-Moayed Tower 2504, Suite 3203/04
Tel: +973-17-56-3377
Fax: +973-17-56-4243
Email: snic.bh@snic.com.bh

Jeddah
P.O. Box 5832, Jeddah 21432
Juffail Bldg., Medina Road
Tel: +966-2-660-6200
Fax: +966-2-667-4530
Email: snic.ja@snic.com.sa

Riyadh
P.O. Box 86, Riyadh 11411
Al-Ummam Corn Center, 3rd Floor
Tel: +966-1-477-8613
Fax: +966-1-476-2290
Email: snic.rh@snic.com.sa

AlKhobar
P.O. Box 1933, AlKhobar 31952
Floor Arabia Building
Tel: +966-3-882-5357
Fax: +966-3-882-6992
Email: snic.ah@snic.com.sa



أسيج" السعودية تستعد المنافسة

د. حافظ: البنية التشريعية لقطاع التأمين في المملكة غير متكاملة بعد

جده - الاقتصاد والأعمال

تستعد المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG لوكالة المرحلة الجديدة في سوق التأمين السعودية من خلال زيادة رأس المال، والدخول في فروع تأمين جديدة وعقد تحالفات دولية، كل ذلك لتعزيز قدراتها التنافسية.

د. عمر زهير حافظ

تدخل إلى المملكة بصفة مؤقتة، مستفيدة بذلك من أنظمة التأمين الجديدة.

الإعادة: قطاع يافع

ومن قطاع إعادة التأمين في المملكة، يقول حافظ: "لا تزال سوق إعادة التأمين السعودية في مراحلها الأولى، بحيث لا يتجاوز عدد الشركات العاملة في إعادة التأمين نحو 6 شركات. ونظراً للنمو الاقتصادي الذي تشهده البلاد، فإن غالبية شركات التأمين السعودية تتعامل مع معيدين عالميين على غرار مجموعة "أسيج" التي ترتبط باتفاقيات إعادة مع شركات أوروبية مثل مجموعة سويسري، و SCOR الفرنسية وهونفري. كما وقعت "أسيج" اتفاقية مع مصرف HSBC العالمي، ضمن خطوتها لتعزيز ميزتها التنافسية في السوق السعودية وتنويع منتجاتها وتحديث قدراتها الفنية وخطوط عملها".

غير متكاملة

ويبدى حافظ بعضاً من التحفظ على البنية التشريعية التي تحتضن قطاع التأمين السعودي ويعتبرها "بنية تشريعية غير متكاملة". ويشير إلى أن نظام الرقابة على شركات التأمين يحتاج إلى نظام آخر يعرف بنظام التأمين التعاوني.

ويقدر حافظ حجم سوق التأمين السعودية بنحو 7 مليارات ريال سنوياً، ويتوقع أن يصل إلى 15 ملياراً للعام 2009، وإلى نحو 30 ملياراً خلال السنوات العشر المقبلة.

وكانت دراسة لشركة KPMG، الحائزة على جائزة الـ "يوروبني" للتمويل الإسلامي كأفضل مزود للخدمات الاستشارية والتأمين الإسلامي للعام 2008، قد قدرت قيمة التأمين التكافلي في العالم بنحو 3 مليارات دولار.

الاستثمار واقتان الصانوات"، ويضيف: "تأتي هذه الخطوات متناسقة مع استراتيجية الشركة للمرحلة المقبلة، والتي تقوم على نقاط عدة منها: "تحقيق الأرباح من خلال تقديم خدمات تستهدف شريحة جديدة من العملاء متوسطي الدخل، الاستثمار في الإيعتماد على وسطاء للحسابات الصغيرة كحلفاء في مجال التأمين على السيارات، وافتتاح عدد من مراكز خدمة العملاء ضمن خطة توسعية شاملة".

ويشير حافظ إلى أن الميزة التنافسية للشركة تكمن بالأساس في التأمين على السيارات على أنواعها، ونطمح على هذا الصعيد إلى نشر مراكز للبيع والتعويض في كافة المدن السعودية. كما قمنا بتوقيع عقد شراكة مع شركة DHL لتسريع عملية استلام كافة الطلبات من مختلف المناطق السعودية. يضاف إلى ذلك، أننا في خضم مناقشات مع أحد المصارف السعودية لتسييد مستحقات الشركة لعملائها عبر التحويلات المصرفية.

ويكشف حافظ عن توجه "أسيج" وكافة شركات التأمين العاملة في المملكة إلى التحالف في سبيل توفير التأمين على السيارات التي

تتجه "أسيج" لزيادة رأس مالها بهدف تعزيز قدراتها الاكتتابية لوكالة الطلب المتزايد على التأمين في المملكة العربية السعودية، خصوصاً تطبيق نظام الرقابة على شركات التأمين.

ويشير العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة د. عمر زهير حافظ إلى أن "التأمين الصحي يحل في المرتبة الأولى ضمن نشاط المجموعة وبشكل 30 في المئة من مجموع محفظتها، يليه التأمين على السيارات بنسبة 40 في المئة، وذلك من إجمالي أقساط بلغت قيمتها نحو 215 مليون ريال في العام 2007".

وتوفر "أسيج" مروحة واسعة من الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في مختلف مجالات التأمين، كتأمين السيارات، التأمين الطبي، تأمين النقل وغيرها، وهي شركة سعودية مساهمة برأس مال مدفوع قدره 100 مليون ريال سعودي، تم طرح نسبة 40 في المئة منه للاكتتاب العام.

توسع مزودج

إلى ذلك، تسعى "أسيج" كي تكون من اللاعبين الأساسيين في نشاط التأمين البحري، وذلك بهدف تعزيز موقع أحد أبرز المساهمين في الشركة وهو البنك الإسلامي للتعمية، الذي يسعى لتوسعة دائرته نشاطه على مستوى التجارة الخارجية. علماً أن المصرف كان قد بادى في وقت سابق إلى إنشاء شركة لتمويل التجارة الخارجية لوكالة الطلب المتزايد ومطالبات ضمان الصانوات ضمن الدول الإسلامية.

وفي هذا الصدد يلفت حافظ إلى أن "المجموعة، بصفتها الذراع التأمينية للبنك الإسلامي للتعمية، تسعى أيضاً إلى التكامل مع المؤسسة الإسلامية العامة لضمان

البدء في نشاط التأمين البحري افتتاح مراكز لخدمة العملاء في كافة أنحاء المملكة



ما عليك... علينا

ما عليك... علينا

مختلف، بما لها من حجم وقوة وأهمية، هي شركة التأمين الوحيدة التي
 باستطاعتها أن تجلبك أبناء جميع الأقاليم عن كنفك، مهما بلغ ثقلها!
 مع مختلف، ما عليك أن تحمل شيئاً سوى الأطمئنان والراحة.

شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل.



ميد غلف

631.1 مليون درهم أرباح "عمان للتأمين" في 2007



عبد الله مصطفى المهدي

وافقت الجمعية العمومية لشركة "عمان للتأمين" على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 35 في المئة من رأس المال، وأسهم منحة بنسبة 35 في المئة من رأس المال.

وحققت أعمال الشركة في العام 2007 نمواً ملحوظاً شمل كافة فروع التأمين، وسجلت الأقساط 1,5 مليار درهم مقابل 1,0 مليار العام 2006، أي بزيادة 45 في المئة.

وبلغ مجموع أقساط التأمينات العامة المكتتبة 1,1 مليار درهم مقابل 862,1 مليوناً العام 2006 بزيادة 36 في المئة، وبلغت الأرباح الصافية المحققة من هذه التأمينات 143,1 مليون درهم، مقابل 132,8 مليوناً العام 2006.

أما فرع التأمين على الحياة، فقد بلغت الأقساط المكتتبة فيه 339,7 مليون درهم مقابل 183,3 مليوناً العام 2006، بزيادة 85 في المئة، وقد حقق الفرع ربحاً صافياً بلغت قيمته 32,6 مليون درهم، مقابل 15,2 مليوناً في العام 2006.

وبلغت القيمة الإجمالية لاستثمارات الشركة 3,4 مليارات درهم، مقابل 2,4 مليار العام 2006، وبلغ دخل الاستثمار العام الماضي 473 مليون درهم وارتفع مجموع حقوق المساهمين إلى 2,3 مليار. وارتفعت قيمة موجودات الشركة إلى 4,6 مليارات درهم، مقابل 3,2 مليارات العام 2006. كما بلغت الأرباح الفنية المحققة 175,8 مليون درهم مقابل 148,1 مليوناً العام 2006، بزيادة 19 في المئة. وحققت الشركة أرباحاً صافية بلغت قيمتها 1,1 مليار مليون درهم، مقابل 202 مليون العام 2006.

أرباح الشارقة للتأمين 113 مليون درهم

بلغ صافي أرباح شركة الشارقة للتأمين نحو 113,1 مليون درهم خلال العام 2007، وحققت نمواً مميزاً في نتائج الاستثمار الذي حقق أرباحاً صافية بلغت 95,082 مليون درهم. وبلغت قيمة الأقساط المكتتبة 98,029 مليون درهم، مقابل 82,46 مليوناً العام 2006 بزيادة 21 في المئة.

وسجلت موجودات الشركة في نهاية العام 2007 نمواً بنسبة 23 في المئة لتصل إلى 557 مليون درهم، فيما تمت حقوق المساهمين بنسبة 33 في المئة لتصل إلى 399 مليون العام 2007. وقال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة سالم عبدالله سالم إن "العام 2007 كان مميزاً وإيجابياً بالنسبة للشركة لجهة نتائج الاستثمار، ولكل بفضل التوزيع الجغرافي الأمل لهذا الاستثمار، متوقعاً استمرار الأداء الإيجابي في العام 2008.

23.7 مليون دولار أرباح "أريج" في 2007



ناصر الجهرانة

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن تحقيق أرباح صافية بلغت 23,7 مليون دولار في العام 2007، مقابل 30,4 مليوناً العام 2006.

وأوصى مجلس إدارة المجموعة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 7,5 في المئة من رأس المال للدفع، أي 7,5 سنتات لكل سهم، إلا أن توزيع الأرباح يظل خاضعاً لموافقة مصرف البحرين المركزي والجمعية العامة للمساهمين، التي ستعقد في 30 مارس الجاري. ولحقت النتائج صافي تحويلات "عصر" "جونو" البالغة 9,2 ملايين دولار من جراء الكارثة الطبيعية الناجمة في سلطنة عُمان في يونيو 2007 والتي نتج عنها خسائر تأمينية قدرت بنحو 800 مليون دولار.

وسجلت محفظة إعادة التأمين نمواً بنحو 250 مليون دولار من إجمالي الأقساط المكتتبة، وذلك نتيجة استحوذ محفظة تأمينات الحياة من "أسكوتش روي" في منتصف العام الماضي وأعمال تأمينات فروع غير الحياة الجديدة ومن الأسواق المستهدفة في الشرق الأقصى وشبه الصحراء الأفريقية.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة ناصر الجهرانة: "إن العمل مع فريق عالمي يشمل مكتبين ذوي خبرة رفيعة مكن "أريج" من أن تتبوأ مكاناً إقليمياً متقدماً كمعيد لتأمينات الحياة. ونحن ننظر إلى ذلك كمحفط مهم في وضع المجموعة للمستقبلي لضمان عوائد مالية مجزية إلى مساهمينها".

وارتفعت إيرادات الاستثمار لتصل إلى 53,7 مليون دولار مقابل 38,4 مليوناً في العام 2006، كما لم تتعرض المجموعة لأزمة سوق الرهن العقاري الأميركية. وبلغت حقوق المساهمين 298,4 مليون دولار لتصبح القيمة الدفترية للسهم 1,4 دولار في نهاية ديسمبر 2007.

"رأس الخيمة الوطنية للتأمين": ارتفاع الأرباح بنسبة 73 في المئة

حققت شركة "رأس الخيمة الوطنية للتأمين" أرباحاً صافية بلغت نحو 40,4 مليون درهم في العام 2007، مقابل 23,3 مليوناً في العام 2006، أي بزيادة نحو 73 في المئة.

وأوصى مجلس إدارة الشركة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 20 في المئة من رأس المال، وتوزيع أسهم منحة بقيمة 10 ملايين درهم، أي ما يوازي 14,28 في المئة من رأس المال. وحققت الشركة العام الماضي أقساطاً نقدية بقيمة نحو 271,3 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 27,07 في المئة عن العام 2006. وارتفعت إيرادات عمليات التأمين إلى نحو 36,1 مليون درهم، بزيادة 15,77 في المئة عن 2006. كما زادت أرباح الاستثمار لتصل إلى نحو 18,1 مليون درهم. وسجلت موجودات الشركة نمواً بلغ 37,2 في المئة، لتصل إلى 376 مليوناً العام 2007.



إطلاق شركة "بنك الدوحة للتأمين"

أطلق بنك الدوحة شركة "بنك الدوحة للتأمين المحدودة"، برأس مال 100 مليون ريال، وهي شركة تابعة ومملوكة بالكامل من البنك. يرأس مجلس إدارة الشركة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني، ويضم المجلس الأعضاء: الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، تشوارلز غريغز اونترميير، د. كيهلاش تشاندرا مشرا، بيتر جيمس براون، وساداو سوزوكي.

الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني

وقال الرئيس التنفيذي للبنك وسيتارامان إن "مركز قطر المالي" منح شركة بنك الدوحة للتحامين الرخصة للعمل تحت مظلتها، وممارسة كافة أنواع التأمين. وأضاف: "إن شركة بنك الدوحة للتحامين تستعد لطرح مجموعة واسعة من المنتجات في المجال التجاري منها التأمين ضد مخاطر المقاولات، البحري، ضد الحرائق، الممتلكات، الطاقة، تعويضات العمال، الحوادث الشخصية، والتأمين الطبي". وأكد المدير التنفيذي للخدمات الرئيسية للأفراد في بنك الدوحة عبد الرحمن المير استقلالية الشركة التامة عن البنك من النواحي المالية والفنية والتنظيمية، مشيراً إلى أنها ستقدم خدمات مميزة لرجال الأعمال والأفراد في ظل حاجة السوق إلى شركات تأمين لتغطية الاستثمارات القائمة في كافة القطاعات.



الشركة السعودية العامة للتأمين
Saudi General Insurance Co. E.C.

أكثر من ثلاثين عاماً في مجال التأمين
Over 30 Years of Insurance Services

جميع فروع التأمين
All Classes of Insurance



حاصله على شهادة
تاريخ ٢٠٠٠/١٠/٠١
ISO 9001 2000
Certified Company

"سوليديتي" "أفضل مزود خدمات تكافل"



سمير
الوزان

للعام الثاني على التوالي، فازت شركة "سوليديتي" للتأمين التكافلي بجائزة "أفضل مزود خدمات تكافل"، وذلك من مجلة أخبار التحويل الإسلامي. وقال الرئيس التنفيذي لـ "سوليديتي" سمير الوزان: "بعد استلام هذه الجائزة رفيعة المستوى لعامين على التوالي بمثابة تأكيد من شركائنا وزملائنا وعملائنا على مكانة "سوليديتي" في صناعة التكافل العالمية". وأضاف الوزان: "تعمل "سوليديتي" باستمرار على تعزيز محفظة منتجاتها وتنويعها. لذا قمنا بطرح برامج إخبار الشركات الجديدة، وعلماً على اختراق السوق بشدة من خلال منتجات الرعاية الصحية الجماعية ومنتجات تكافل السيارات. كما قمنا بتدشين مركز اتصالات المطالبات الذي يعمل على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع. وتهدف "سوليديتي" هذا العام إلى تحقيق المزيد من النمو، حيث نعد العدة لبخول أسواق جديدة في مصر والاردن والإمارات العربية المتحدة وقطر".

أمين عام " الهيئة العليا للسياحة " في السعودية:

أطلقنا 20 فرصة استثمارية جديدة

الرياض - الاقتصاد والأعمال

40 مليار ريال أنفقه السعوديون على السياحة الخارجية العام 2007، فما الذي تقوم به "الهيئة العليا للسياحة" لتوطين جزء من هذا المال، فضلاً عن استقطاب السياح الإقليميين والدوليين، للوصول بمساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي السعودي إلى 10 في المئة؟ سؤالٌ يجيب عنه نائب الأمين العام للهيئة عبدالله الجهني.



عبدالله الجهني

وجزيرة فرسان في جازان، ورأس الطرقة في المنطقة الشرقية، مُشجداً على أن "هذه الفرص تستهدف جذب المستثمرين السعوديين والخليجيين والعرب والأجانب على حد سواء، وليس رجال الأعمال المحليين فقط".

الوجهة المفضلة

حول واقع السياحة الداخلية، يقول الجهني، "إنها تعيش انتعاشاً في كافة جوانبها، حيث شهد موسم الصيف للمضي نوماً وصل إلى نحو 9 في المئة من صيف العام 2006، حيث جاءت منطقة مكة المكرمة في صدارة المناطق بحصة وصلت إلى 46 في المئة من كعكة السياحة الداخلية، تلتها عسير، فالرياض، فالمنطقة الشرقية". مُشيراً إلى أن إجمالي مصروفات النشاط السياحي الداخلي بلغ خلال الربع الثالث للعام 2007 نحو 13,9 مليار ريال.

وبالنسبة لكيفية تحقيق هدف زيادة مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي الإجمالي السعودي إلى أكثر من 10 في المئة، مقابل 3,9 في المئة حالياً، يعتبر الجهني أن ذلك يتحقق بإنجاز رؤية الهيئة الرامية إلى جعل المملكة الوجهة السياحية الرئيسية في المنطقة، سواء للسعوديين أو للمقيمين أو للزوار الخليجيين والعرب والأجانب، مُعبراً عن تفاؤله بالوصول إلى ذلك الهدف خلال 5 سنوات من الآن. ■



خلال 4 أعوام على شاطئ الخليج العربي في محافظة الأحساء على مساحة مليون متر مربع وبتكلفة إجمالية تصل إلى 21 مليار ريال". لافتاً في هذا الإطار إلى "وصولنا لخطوات متقدمة لتأهية استقطاب المُنوَّنين الرئيسيين المؤهلين لتقديم العروض، وذلك بالتعاون مع البنك الدولي" كجهة استشارية.

إلى ذلك، يُفصح الجهني عن 20 فرصة استثمارية جديدة في القطاع السياحي أطلقتها الهيئة مؤخراً، من بينها مشروع دومة الجندل في الجوف، والجزّة في عسير،

يُشير الجهني إلى أن الهيئة أُرست أساساً قوية لسياحة واعدة، أهمها إنجاز استراتيجيات وطنية للتنمية السياحية للأعوام العشرين المقبلة، لافتاً إلى أن أبرز ما تركز عليه هذه الاستراتيجية هو إيجاد دور رئيسي للمناطق بعيداً عن المركزية، وذلك من خلال إيجاد مجالس تنمية سياحية محلية، تتشكّل من القطاعين العام والخاص، مهمتها تنمية السياحة داخل كل منطقة بناءً للمزايا التنافسية التي تتمتع بها. مُنوِّهاً أيضاً بتركيز الاستراتيجية على خلق فرص العمل وتنمية الموارد البشرية، حيث تلحظ توفير 1,5 مليون وظيفة سياحية مباشرة وغير مباشرة بحلول العام 2040، مُقابل نحو 314 ألفاً يعملون في القطاع حالياً، بينهم 46 ألف سعودي فقط.

برسم القطاع الخاص

يُبدى الجهني إرتيابه لتخصيص الميزانية السعودية للعام 2008 بمبلغ 347 مليون ريال لهيئة السياحة، هذا فضلاً عن ضم قطاع أساسي تحت مظلتها ابتداءً من هذا العام هي الآثار والمتاحف الذي كان تابعاً لوزارة التربية والتعليم، الأمر الذي يُضفي ميزة نسبية للمُنتج السياحي الذي تقوم بترويجه. وحول أبرز الفرص الاستثمارية السياحية المتاحة في المملكة، يكشف الجهني أن "مقدمها مشروع تطوير العقير السياحي الذي يُتوقع أنجاه

زوار المملكة

بلغ عدد السياح القادمين إلى المملكة العربية السعودية خلال العام 2006 ما مجموعه 8,6 ملايين سائح، 64,1 في المئة منهم من دول الشرق الأوسط، و 17 في المئة من جنوب آسيا، ما يعني أن هاتين الوجهتين مجتمعتين تمثلان ما يُقارب الـ 81,1 في المئة من إجمالي عدد السياح إلى السعودية. وقد تركزت معظم هذه الرحلات خلال الربعين الأول والثالث، حيث وصل عدد السياح إلى 2,7 و 2,5 مليون على التوالي، أي ما نسبته 68,4 في المئة من إجمالي القادمين إلى المملكة خلال العام 2006.

نادي رجال الأعمال في دبي



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي فإن ما ستفهمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تتعاثر إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال. والتي تقدم لك غايه الهدوء والتميز لعماس لعمالك في جو عصي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضيفها طابق رجال الأعمال على المكان يؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك



سبابة لمؤمن تلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لضمان الحجر بالندق أرواحاً المضافة وجبة إفطار يومي. تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للفناء الصحف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات راقية لإيجاز الضيوف الضيفة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية وحمام سباحة وملاعب للنس. مطعم راق يقدم أشهر الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨٠ منجراً مهيأ لعرض أرقى الأثاث الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. مصروف صيدلة وسوبر ماركت.

THE

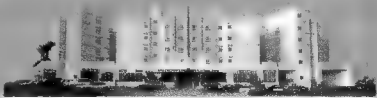
Al Bustan Hotel

AT



الـبـسـطـان
فـيـنـيـنـيـنـيـن
مـنـعـة
الـاـقـامـة

www.al-bustan.com



شارع النهضة، بطوار صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٠٠٠ ٦١٣ ٩٧١ فاكس ٠٠٠ ٦١٣ ٩٧١ البريد الإلكتروني albustan@emirates.net.ae



موسى المايك يتسلم الجائزة من عمران خان

وصورة للمركز عالياً بين السياح والمقيمين في دبي. يذكر أن مركز وريدينس البستان يضم إحدى أكبر الوجهات الترفيهية والتسويقية والسكنية الفاخرة في الإمارات العربية المتحدة، ويشتمل على 640 جناحاً فاخراً ومركز تسوق يضم أكثر من 80 ماركة عالمية.

مركز وريدينس البستان ضمن قائمة الـ 500 Showcase

اختير مركز وريدينس البستان في الإمارات العربية المتحدة، ضمن قائمة الـ 500 Showcase. وتنظم هذه القائمة شركة TAADD البريطانية، وتضم أفضل 500 شركة في العالم تقدم خدمات راقية ومميزة للزبائن وبأفضل الأسعار. وبذلك سيكون مركز وريدينس البستان بين المقاصد التي تروج لها الشركة البريطانية بين أوساط مليون شخص يأتون إلى الإمارات سنوياً من المملكة المتحدة وإيرلندا، عبر المنظمات ووكالات السفر والسياحة.

وحيازة مركز وريدينس البستان جائزة الـ 500 Showcase هي شهادة على مستوى التسهيلات والخدمات فائقة الجودة التي يقدمها. واعتبر الرئيس التنفيذي للعمليات في مركز وريدينس البستان موسى المايك هذه الجائزة بمثابة تقدير للجهود الكبيرة التي يبذلها مركز وريدينس البستان على مختلف المستويات لكسب ثقة وزمضى عملائه.

وقال المدير التنفيذي والقائم على مشروع الـ 500 Showcase عمران خان إن حصول مركز وريدينس البستان على هذا اللقب واعتباره واحداً من أبرز 500 مؤسسة في مجال الضيافة يعد إنجازاً كبيراً. ويؤكد مدى التزامه بتقديم أفضل الخدمات ذات النوعية الراقية لنيل رضى الزبائن، وهذه الجائزة تستعمل على رفع اسم

"بيت الاستثمار الخليجي" يطور 3 فنادق في أميركا وكندا

أعلن "بيت الاستثمار الخليجي" عن تطوير ثلاثة مشاريع عقارية في قطاع الفنادق في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، بتكلفة إجمالية تصل إلى 40 مليون دولار.

وقال مدير أول في إدارة الصناديق صالح تركي الخميس "إن المشاريع الثلاثة تعتبر نواة أولية للاستثمار في قطاع الفنادق بالتعاون مع مطوريين محليين في الولايات المتحدة وكندا، وهي أول

ثلاثة مشاريع لصندوق "بيت الاستثمار الخليجي" المتوقع طرحه في الربع الثاني من هذا العام، حيث تقدر التكلفة الإجمالية لهذه المشاريع بـ 40 مليون دولار.

وأشار الخميس إلى أن "بيت التمويل الخليجي" أسس في مايو 2004 شركة "أنوفيست كابيتال"، وهي مملوكة بالكامل لـ "بيت الاستثمار الخليجي"، وتعتبر المستثمر والنزاع الاستثمارية له في السوق الأمريكية، حيث تقوم بدراسة المشاريع العقارية وتقييمها وانتقاء أفضل الفرص والأفكار للمتابعة.

ولفت إلى أن المشاريع تنفذ وفق الضوابط الشرعية الإسلامية للتعامل بها من قبل "بيت الاستثمار الخليجي".

مشروع سياحي عقاري في رأس الخيمة بـ 1,8 مليار دولار

أعلنت "مقار للتطوير"، من إتفاقية شراكة مع شركة "كايي للبناء" التي تتخذ من تركيا مقراً لها وللتنحصر في مجال البناء والتطوير العقاري، ومع تاراجيت ساهني وهو مستثمر منفرد، لإقامة شركة جديدة باسم "جزيرة المرجان عقار" والتي ستقوم بتطوير فندق فاخر من فئة خمس نجوم ومجمع شقق سكنية في رأس الخيمة.

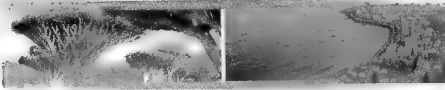
ستستثمر الشركة الجديدة مبلغ 600 مليون درهم لتطوير مشروعها على جزر المرجان، التي تعد أول مشروع عقاري يقام على شكل جزيرة اصطناعية في إمارة رأس الخيمة والطور من قبل "ركين"، وتجري "مقار للتطوير" محادثات مع شركات عالمية مشهورة لإدارة المشروع، الذي سيتم إطلاقه رسمياً في الربع الأول

من العام الجاري. ويبعد مشروع "جزر المرجان" مسافة 27 كيلومتراً إلى الجنوب الغربي من مركز مدينة رأس الخيمة، ويتألف من أربع جزر تتخذ شكل الشعب المرجانية، ويمتد على مساحة 2,7 مليون متر مربع، وتقدر قيمته التجارية بأكثر من 1,8 مليار دولار. ويتوقع إنجازه بحلول يونيو 2009.

وقال المدير التنفيذي يانغيندر سينغ في "جزيرة المرجان عقار": "أصبحت رأس الخيمة مركزاً مهماً للمشاريع العقارية المتميزة، حيث عدت هذه الإمارة إلى تحرير القوانين التجارية، مما يعتبر عاملاً جاذباً لنا للاستثمار في المشاريع العقارية الفاخرة، والتي تأتي في إطار رؤية الإمارة المستقبلية".

وقال تاراجيت ساهني: "يعتبر مشروع "جزر المرجان" عاملاً أساسياً في إطار الرؤية الهادفة إلى تطوير رأس الخيمة لتصبح إحدى أهم الوجهات للجمال السياحي والتجاري.

تحت رعاية فحامة
الأخ علي عبد الصالح
رئيس الجمهورية اليمنية



مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري

حضرموت، المكلا 26-27 مارس 2008

أبرز المحاور:

- واقع الاستثمار السياحي والعقاري ■ اتجاهات تطوير قطاع السياحة
- فرص الاستثمار السياحي والعقاري ■ التمويل العقاري والملكية العقارية
- عرض تجارب دولية رائدة في التنمية السياحية

الرعاية الماسية:



الرعاية الفضية:



الرعاية البلاتينية:



الجهات المنظمة:



غرفة تجارة وصناعة حضرموت

بالنعاون مع:
السلطة للحلية/حضرموت
جامعة حضرموت للعلوم والتكنولوجيا



بيروت، هاتف: 780 200 961، فاكس: 780 206 961، دبي، هاتف: 2941441، فاكس: 2941035 971 4
اليمن، غرفة تجارة وصناعة حضرموت، هاتف: 313105 967 5، المكلا، هاتف: 712296748 967 7، فاكس: 733905927 967
الرياض، هاتف: 2932769 966 1، فاكس: 4401367 966 50، جدة، هاتف: 6141865 966 2، فاكس: 6519465 966 2
2022389700 فاكس، 2010 98338373 هاتف، القاهرة، 2409553 965 فاكس، 7835590 965 فاكس، 2409552 965 فاكس، الكويت
الدوحة، هاتف: 4877442 974، فاكس: 4873196 974، E-MAIL: CONFERENCES@IKTISAD.COM, WWW.IKTISAD.COM

"دي العالمية - أفريقيا" تستثمر 200 مليون دولار في الموزمبيق



سلطان أحمد بن سليم

مدى الأعوام الخمسة
الغلب.

وقال بن سليم "إن
تنامي الاستقطاب
السياحي وفرص
الاستثمار في الموزمبيق
سيؤديان إلى تعزيز
ودعم الاقتصادات
المالية وزيادة مشاريع
التطوير والمحافظة على
الطبيعية. وأضاف
"تعتبر أفريقيا إلى
جانب كل من الصين
والهند ركناً محورياً في
استثمارات المجموعة.
وكانت الشركة قد
تعلت سابقاً حصة في

محطة الحاويات في عاصمة الموزمبيق التي تمثل بوابة العبور إلى
أفريقيا الجنوبية، كما اشترت حصة في الشركة المسؤولة عن إدارة
ميناء مابوتو.

أعلنت "دي العالمية - أفريقيا" أنها تخطط لاستثمار 200 مليون
دولار في مشروع سياحي في الموزمبيق. ويتكون المشروع من فندق
ومنتجع شاطئي وملاعب غولف ومحمية طبيعية على امتداد واجهة
بحرية بطول 4 كيلومترات.

ويغطي المنتجع مساحة 1000 هكتار ويضم بحيرة "ساو مارينهو"
الشهيرة التي يبلغ طولها 18 كيلومتراً ومحمية طبيعية ومنطقة لتربية
السلحفاة.

وستتولى "دي العالمية للمحافظة على الطبيعة أفريقيا" إدارة
المحمية الطبيعية، مع التركيز بشكل أساسي على السياحة البيئية،
حيث تتكاثر في ساحل شرق أفريقيا الشعب المرجانية الطبيعية التي
تستقطب عشاق البراري والرياضات المائية الاجتماعية على حد
سواء.

وتتوي الشركة التابعة لحكومة دبي استثمار 150 مليون دولار في
إقامة ملعب نظامي لبطولات الغولف العالمية وفندق خمس نجوم فخم،
إلى جانب مجمع وفلل ساحلية وشقق استجمام، بينما يضم المنتجع
مطراً خاصاً به وهو مطار "بيلين بوايا".

وتتمثل استراتيجية مجموعة دبي العالمية في الاستحواذ على
أصول تتمتع بجودة عالية وسعة عريضة في وجهات رئيسية حول
العالم، وإشراك رئيس دبي العالمية سلطان أحمد بن سليم، إلى أن
الشركة ستستثمر ما يقارب من 1,5 مليار دولار في القارة الأفريقية على

افتتاح أول فنادق "تماني" في دبي

جديدة للقطاع في دبي لكونها أول علامة إماراتية لتشغيل الفنادق
الإسلامية في الدولة تقدم الضيافة العربية والقيم الإسلامية بصورة
معاصرة.

وشهد بن سليم على ضرورة التزام المطورين العقاريين
بالانتهاء من تنفيذ المنشآت السياحية التي تم الإعلان عنها
لاستيعاب النمو المتواصل والتدفق السياحي على دبي والوصول
إلى 15 مليون سائح بحلول العام 2015.

من جهة، قال الرستماني "إن مجموعة الرستماني رغبت في
تقديم منتج فندقي إسلامي من خلال هذا البرج، لذا قامت باختيار
"تماني" للفنادق والمنتجات للقيام بعمليات التشغيل والإدارة
لمجموعة الرستماني، ونحن نتطلع إلى جعل "تماني - فندق المارينا"
مقصداً للمسافرين من رجال الأعمال والزوار
السائحين".

افتتح في دبي أول فنادق "تماني"، وهي سلسلة فنادق إسلامية
تابعة لشركة "كي إم" القابضة، وذلك بحضور مدير عام دائرة
السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد بن سليم ورئيس مجلس
إدارة مجموعة الرستماني مروان الرستماني وعدد من مسؤولي
المجموعة والدائرة ورجال الأعمال.

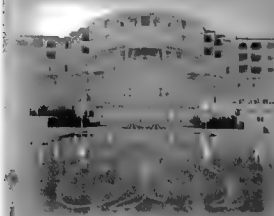
يتكون الفندق ويعد 55 طابقاً ويعد أول وأطول برج للأجنحة
الفندقية في منطقة مرسى دبي، حيث يضم 209 غرف وجناح، إضافة
إلى طابق خاص للسيدات.
واعتبر بن سليم أن هذه النضأة الفندقية تمثل إضافة نوعية

"أبوظبي الوطنية للفنادق": زيادة الأرباح بنسبة 63 في المئة

كما شهدت الأرباح التشغيلية السنوية زيادة بواقع 36 في المئة،
حيث ارتفعت من 265 مليون درهم في العام 2006 إلى 363 مليوناً
العام 2007. وفي المقابل، أزدادت الأرباح غير التشغيلية من 27 مليون
درهم في العام 2006 إلى 114 مليوناً العام 2007.

وتشهد "أبوظبي الوطنية للفنادق" مرحلة مهمة في نموها
وتطورها، حيث تنوي افتتاح فندقتين جديدين في دبي هذا العام، هما
"سوفيتل جميرا" و"الديار البرشاء"، فضلاً عن ثلاثة فنادق عالمية
يجري تطويرها في العاصمة أبوظبي، وهي فندق "جي دبليو ماريوت
أبوظبي"، وفندق آخر في جزيرة السعديات، وفندق "كابيتال
سنتر".

حققت "أبوظبي الوطنية للفنادق" في العام 2007 أرباحاً صافية
بلغت نحو 477 مليون درهم، بزيادة 63 في المئة عن العام 2006،
وارتفعت إيرادات المجموعة إلى 3,1 مليارات درهم، مسجلة نمواً
قدره 12 في المئة عن العام 2006. وعزت المجموعة هذا الارتفاع الكبير
في الإيرادات والأرباح إلى الأداء المتميز لشركاتها التابعة في جميع
القطاعات.



كارثاج



كارثاج

www.lepalace.com.tn

سالم الاعمال والمؤتمرات

البلد يستضيف اهم المؤتمرات الدولية

خدمات الميزنة وغرف راقية وعدد كبير من الخدمات

مقتاتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص

١١ قاعة سعة ١٢ الى ٣٥ شخصا

تجهيزات تقنية وترفيهية

نادي سباحة



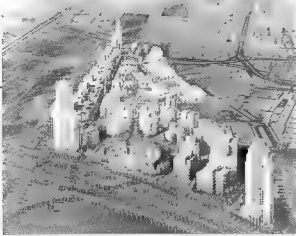
KARTHAGO



كارثاج

Complexe Cap Gammarth - Les cotes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie

Tel: (216) 71 912.000 - Fax: (216) 71 911.442 - 911.971 Email: lepalace@lepalace.com.tn



مشروع باب جدة

بتكلفة تصل إلى نحو 6 مليارات ريال، وسيحتضن المشروع 6 آلاف وحدة سكنية و 230 ألف متر مربع من المساحات المكتبية و 75 ألف متر مربع من المساحات التجارية المخصصة للإيجار.

"إعمار" تبدأ بيع "أبراج الهلال"

أطلقت شركة "إعمار الشرق الأوسط" مبيعات الوحدات السكنية في مجمع "أبراج الهلال" الثلاثة، الواقعة ضمن مشروع "باب جدة" للتكامل الذي طوّره، وتشمل عمليات البيع، التي تستهدف المواطنين السعوديين والخليجيين، شققاً تضم غرفتي نوم أو 3 أو 4 غرف، إضافة إلى شقق "البيتهاوس".

وأكد الرئيس التنفيذي المهندس علام عبد الله مساعد أن "جدة تُعد من أسرع المدن نمواً على مستوى السعودية والمنطقة، ويساهم الموقع المميز لـ "أبراج الهلال" في الوسط الجديد لمنطقة جدة على استقطاب المستثمرين من كافة دول مجلس التعاون الخليجي".
ويمتد "باب جدة" على مساحة تفوق نصف مليون متر مربع،

إطلاق مشروع "ليميتلس تاووز"

في عمان

أعلنت "ليميتلس"، ذراع التطوير العقارية العالمية لشركة "دبي العائلية"، عن تصاميم ومخططات مشروع "ليميتلس تاووز" الذي سيقام في منطقة عيدون في العاصمة الأردنية عمان، بتكلفة 300 مليون دولار ويستغرق إنشاؤه 3 سنوات.

ويعتبر المشروع نقطة البداية لمشاريع تنموية وحضرية جديدة تخطط الشركة لإنشائها في الأردن، وهو يشتمل على برجين سكنيين يبلغ ارتفاعهما 200 متر، وهما الأعلى في الأردن ومن ضمن أعلى الأبراج ثنائية الباني في الشرق الأوسط. وقال أمين عمان عمر المعاني، "هذا المشروع للتكامل ما هو إلا تأكيد على نجاح الخطط الشمولي لمدينة عمان ويقع ضمن المنطقة (أ) للمياه لإنشاء الأبراج. ويعتبر المشروع بداية التطوير الحضري لوسط المدينة، مشيراً إلى أن موقعه مدروس بعناية حيث يأخذ في الاعتبار احتياجات المشروع من البنية التحتية وشبكة الطرق العامة والمناطق الخضراء والحدائق العامة التي ستكون جزءاً من هذا المشروع.

وأظهرت التصاميم الأولية للمبنى أنه يتألف من 75 طابقاً ومن برجين يربط بينهما جسر. وهو سيكون معلماً في مدينة عمان، إذ أنه الأعلى من حيث الارتفاع، كما أنه يضم شققاً سكنية ومراكز تجارية. وستعتمد المشروع بأعلى حوض يوفّرهما القطاع العقاري في هذه المدينة، حيث يبلغ ارتفاعه من المدينة 125 متراً ويصل بين البرجين.

وصف الرئيس التنفيذي لشركة "ليميتلس" سعيد أحمد سعيد المشروع بأنه "من العجائب الهندسية التي تضع معايير جديدة في تصميم المباني المميزة والمستدامة، حيث تعزز الدخول إلى ضمائر العقارات الأردنية من خلال هذا التطوير الرائع الذي سيضيف أبعاداً جديدة على العروض التي يوفّرها القطاع العقاري في هذه البلاد".

وتجدر الإشارة إلى أن "ليميتلس" تمتلك مشاريع في مناطق مختلفة من العالم منها: ماليزيا، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الهند وفيتنام.

"نخيل" تحرز تقدماً استثنائياً

في أعمال الواجهة البحرية



خطة "مشروع الواجهة البحرية"

أحرزت "نخيل" تقدماً كبيراً في أعمال الواجهة البحرية الواقعة على شواطئ دبي الغربية، التي تعد أكبر مشروع واجهة بحرية في العالم، من خلال استخدامها 20 ألف عامل و 3 آلاف آلية وإنجازها لأعمال 25 في المئة من أراضي الواجهة. ولعمل في الواجهة البحرية سيحوّل 1,4 مليار قدم مربع من الأراضي الصحراوية الخشابة والبحر إلى مجمع دولي يقتر عدد

سكانه بنحو 1 مليون نسمة، كما يتم تطوير الواجهة المائية، التي ستوفّر حين اكتمالها أكثر من 70 كلم من الشواطئ الساحلية، بما في ذلك تطوير 23 في المئة من القناة العربية.

وقال المدير الإداري للواجهة البحرية مات جويس: "تعدّ الواجهة البحرية للمشروع الحضري الأكبر والأكثر طموحاً في العالم، حيث لم يتم تخطيط أي مشروع بهذا الحجم في أي وقت مضى. وستضمن الخطة الرئيسية الفريدة للمشروع أن يشكل معلماً بارزاً في المنطقة بتحويل الصحراء إلى مدينة ذات توجه عالمي".

وستضم الواجهة البحرية مجموعة متنوعة من المنازل والمناطق التجارية والصناعية وعدد من مناطق الجذب السياحية والمناطق الترفيهية، إضافة إلى العقارات السكنية والتجارية الراقية. كما ستحتوي الواجهة البحرية على مجموعة من المنازل ذات الأسعار المنخفضة للطفلة العاملة في دبي والتي تضم مجموعة كاملة من الخدمات ووسائل الراحة. وسيتم دعم المدينة بنظام نقل عام، ما سيؤدي إلى تقليل الاعتماد على السيارة.

The International Property Investment & Development Event

30,000 sqm Exhibition 25,000 Participants 300+ Exhibitors

100+ Countries 2 Parallel Conferences

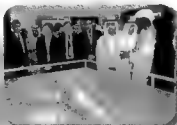
Cityscape Middle East Real Estate Awards Cityscape Golf Tournament

Cityscape Cocktail Party



"It's been a real good. We are very happy with the quality of the visitors."

Aldar



"This was the right event in the right location, at the right time. The show was very successful because we were able to connect with a serious segment of high net worth investors that we had not early, forming on previous occasions."

Mawared International



"We had a great experience. It was a good opportunity for us to market all our projects. It was a good networking for developers, for investors and for all those involved in the real estate market."

Al Qudra Holding

For further information on

Cityscape Abu Dhabi, contact:

Aldar Fawcett Tel: +971 4 4072641

Email: info@aima.com

For details on how you can Exhibit or Sponsor, contact:

Mark Goodchild Tel: +971 4 4072670

Platinum Sponsors



Associate Sponsor



Gold Sponsors



Silver Sponsors





كريم سلامة

تجارة الممتلكات بأسعار مخفضة جداً بالنسبة للندن الأوروبية الأخرى.

وبالنسبة للشريكين الرئيسيين في "Real Berlin" كريم سلامة وكريم سنو، ستتركز الشركة على العقارات السكنية الموجهة بالكامل ومنخفضة المخاطر والواقعة وسط المدينة والتي من المتوقع أن ينتج عنها عائدات مجزية.

وتعتبر "Real Berlin" أول شركة استثمارية تُطلق في العالم العربي للاستثمار في مدينة برلين، وهي ستستفيد من خبرات "مجموعة Real Capital Holding" وشركائها وحلفائها في الأسواق العقارية الليتانية والعربية والأوروبية.

إطلاق "Real Berlin" للاستثمار في السوق العقارية في برلين

أطلقت "مجموعة Real Capital Holding" للاستثمار في السوق العقارية الإقليمية، شركة استثمارية متخصصة تحمل اسم "Real Berlin" للاستثمار في السوق العقارية في برلين. وتندوي الشركة الجديدة اقتناص الفرص الاستثمارية في مجال العقارات بالعاصمة الألمانية حيث تتم

"ترو الكندية" - "إيوان": تحالف لإدارة مشروع جده الأول بـ 1,2 مليار ريال

وقعت شركة "إيوان" العالمية للإسكان (شركة مساهمة مغلقة سعودية برأس مال قدره 400 مليون ريال مقفلاً جده) عقداً مع شركة "ترو" الكندية، تتولى الأخيرة بموجبه إدارة أعمال مشروع "إيوان" الأول، شمال محافظة جدة والذي تبلغ تكلفته نحو 1,2 مليار ريال. وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة "إيوان" المهندس محمد عيد أن "هذه الاتفاقية تأتي في إطار حرص الشركة على تطبيق رؤيتها الاستراتيجية، والتي يدخل في إطارها التحالف مع شركة عالمية تمتلك الخبرة القوية والسعة الطبية والاحترافية اللازمة لإدارة مشروعها السكني الأول، حيث جاء التحالف مع "ترو" بعد دراسة متأنية لأفضل الشركات العاملة في هذا المجال، إذ تتميز الشركة الكندية بسجلها الحافل بالنجاحات على مدى أكثر من نصف قرن، وبإنتاجها القوي من خلال مكاتبها الـ 35 في أميركا الشمالية.

وكشف محمد عيد أنه "تم البدء بوضع التصميم الفني والهندسي للمشروع، وهو عبارة عن مدينة سكنية متكاملة الخدمات تقع على مساحة تتجاوز مليون متر مربع شمال محافظة جدة، وتحتوي على وحدات سكنية مختلفة الأحجام تتوافق مع متطلبات شريحة متوسطة الدخل". وتوقعاً للبشارة بتنفيذ المشروع في الربع الأخير من هذا العام.

"تمكين" السعودية: جديد شركات العقار السكني

"تمكين" للتطوير العمراني، هو اسم الشركة الجديدة التي أعلن مستثمرون سعوديون عن البدء بتأسيسها كشركة مساهمة غير مطروحة للتداول برأس مال قدره 300 مليون ريال، متخصصة بتطوير المشاريع السكنية لذوي الدخل المتوسط والمنخفض. وأعلن رئيس اللجنة التأسيسية المهندس إحيسان عبد الجواد أنه "تم إنجاز الكثير من متطلبات تأسيس الشركة بما في ذلك الاتفاق مع مستشار مالي للمطرح الخاص، وإنهاء دراسات الجدوى الاقتصادية والتسويقية وخطة العمل، ووضع هوية الشركة من قبل مكتب استشاري متخصص، وإنجاز معظم الوثائق الداخلية لتنظيم الأعمال".

"بنين الدولية" تستثمر في كردستان العراق

مدينة سكنية سياحية حديثة متكاملة تضم أرباباً سكنية وتجارية وفلاً وأسواقاً ومراكز تسوق، وفندقين عالميين وتصد على مساحة واسعة تقدر بنحو المليون متر مربع. وأشار إلى أن شركة "بنين كردستان" تخطط للاستثمار في بقية أنحاء إقليم كردستان العراق وأنه يجري حالياً دراسة عدد من الفرص الاستثمارية العقارية في كل من محافظة نينوى ودهوك.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "مجموعة الحنظل" وبيع حنظل أن شركة "بنين كردستان" تتمتع بكامل دعم حكومة كردستان العراق التي تخطط لتطويرها وتعمل بشكل حثيث على استقطاب الشركات الاستثمارية العالمية.

أعلن رئيس مجلس الإدارة لـ "مجموعة بنين الدولية للاستثمار" (الغابضة) عبدالله عطاطرة عن إقامة علاقة شراكة وتحالف استراتيجي مع "مجموعة الحنظل العراقية" تم بمقتضاها تأسيس شركة جديدة تحت اسم "بنين كردستان".

وستعمل الشركة الجديدة على وضع الخبرات والإمكانات الاحترافية لشركة "بنين الدولية"، التي ساهمت في تطوير مشاريع كبيرة في دولة الإمارات ودول عربية عدة، في خدمة مخططات تطوير القطاع العقاري في إقليم كردستان ودعم جهود إعادة الإعمار.

وقال عطاطرة "إن شركة "بنين كردستان" تستعد لإطلاق مشروع مقاري مهم في محافظة السليمانية، هو الأول من نوعه في كردستان العراق تحت اسم "مدينة بنين السليمانية" يشمل بناء

منتدى الاقتصاد العربي

بيروت

لدى التركونتينتال فينيسيا، يومي ٢ و ٣ مايو ٢٠٠٨



أعرق ملتقى للأعمال في الشرق الأوسط

بمشاركة رؤساء حكومات ووزراء ومحافظي مصارف مركزية ومؤسسات مالية مصرفية
واقتصادية عربية ودولية

- فوائد ومعاني الثورة النفطية المستمرة ومستقبل الاقتصاد العربي
- مناخ الاستثمار المتغير في الدول العربية وجاذبيته النسبية في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية
- الحياة مع الدولار الضعيف، ما هي وسيلة الربط المثلى للعملة العربية
- شبح التضخم والبطول الممكنة
- صناديق الاستثمار السيادية، استراتيجيات الاستثمار والأداء وأهميتها في تعزيز دور الاقتصاد العربي عالمياً
- تأثير المشاريع العقارية الكبرى على أسواق العقارات في المنطقة
- المشاريع الهامة في المنطقة وفرص الاستثمار والتمويل المتاحة
- النموذج المصري الجديد في المنطقة، خطط المصارف المحلية والأجنبية في مجالات تمويل المشاريع
- وصيفة التجزئة وإدارة الثروات
- الحضور العالمي المتنامي للشركات العربية

تكريم شخصيات قيادية وريادية ومنحها:

- جائزة الاقتصاد والأعمال "الريادة في الإنجاز"
- جائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري: "الريادة في الاستثمار"
- جائزة الشهيد د. باسل فليحان للقيادات الشابة

تنظيم



مصرف لبنان

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group



جمعية المصارف في لبنان

بيروت، هاتف: 961 1 780 200، فاكس: 961 1 780 206، دبي، هاتف: 971 4 2841441، فاكس: 971 4 2841035
الرياض، هاتف: 966 1 2932769، فاكس: 966 50 4401367، جدة، هاتف: 966 2 6141855، فاكس: 966 2 6519465
الكويت، هاتف: 965 2409652، فاكس: 965 7835590، القاهرة، هاتف: 965 2409553، فاكس: 2010 98336373، فاكس: 20118384482، فاكس: 20222389700
الده حة، هاتف: 974 4877442، فاكس: 974 4873196، E-MAIL: CONFERENCES@IKTISAD.COM, WWW.IKTISAD.COM

اندماج الإعلام والاتصالات يفتح آفاقاً جديدة للنمو

بيروت رنا الصري

يتوقع أن يؤدي التقارب الحاصل بين صناعة الإعلام وصناعة الاتصالات إلى فتح آفاق جديدة للنمو لشغلي الاتصالات والشبكات ومصنعي الهواتف ومزودي الخدمات وحتى على شركات التكنولوجيا.

فمع انخفاض نسبة العائد على المستخدم لجهة خدمات الاتصالات الصوتية والتراسل، يتطلع مشغلو الاتصالات نحو خدمات الإعلام متعددة الوسائط (مليتيميديا) وسوق النقال الترفيهية "Mobile Entertainment" لإيجاد فرص جديدة للنمو. كما يسعى باتعو مدعات الشبكات، وشغليها إلى ابتكار تكنولوجيات جديدة تساعد مشغلي الاتصالات على توصيل هذه الخدمات إلى المشتركين، الأمر الذي يؤدي إلى فتح أسواق جديدة للنمو ولا سيما في مجال الخدمات.

ومع إنبثاق خدمات الإعلام متعددة الوسائط، طرحت أجهزة داعمة لها لافت رواجاً كبيراً. فالهاتف الذي كان يستخدم تقليدياً للقيام بالاتصالات الهاتفية بات جهازاً يقوم بمهام الكمبيوتر والراديو والتلفزيون وحتى جهاز التحكم بحسب المواقع الجغرافية "GPS Navigator". وتشهد أجهزة الهواتف متعددة الوظائف التي توفر خدمات الإنترنت والبث المباشر الإلكتروني والموسيقى والفيديو وغيرها رواجاً كبيراً، وقد وصل عددها إلى نحو 300 مليون جهاز من أصل ما يقارب الـ 1,1 مليار جهاز تشكل حجم سوق الأجهزة النقلة.

سوني إريكسون: التخصص

ومن بين مصنعي أجهزة النقال، غالباً ما يأتي اسم "سوني إريكسون" مترافقاً مع هواتف الـ "ملتيميديا" بامتياز ما تعكسه العلامة التجارية الـ "سوني" من تخصص في مجال الأجهزة الإعلامية من الكاميرا الرقمية "سلايبرشوت" وأجهزة "واكمان" وغيرها.

وفي هذا المجال، يؤكد مدير التسويق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إيلي أوتاكلي أن العلامات التجارية "واكمان" و"سلايبرشوت" أعطت قوة ودفع للعلامة

التجارية "سوني إريكسون". وفي ما يتعلق بالإقبال على هذا النوع من الأجهزة في المنطقة، يقول أوتاكلي: يختلف الإقبال بين دولة وأخرى وتشكل الأجهزة الداعمة للموسيقى وبالأخص أجهزة "واكمان" العامل الأساسي لزيادة مبيعاتنا في المنطقة بالإضافة إلى زيادة الطلب على الهواتف التي تضم تقنية "سلايبرشوت". ويتوقع أوتاكلي أن تشهد المنطقة تطورات مهمة جداً على صعيد خدمات "mobile TV" ابتداءً من العام الحالي وذلك انطلاقاً من تطورات الشبكات ومزودي الخدمات، كاشفاً أن الشركة ستواصل طرح أجهزة "واكمان" ذات تطبيقات متطورة أكثر في مجال الموسيقى إلى جانب هواتف حديثة بتقنية "سلايبرشوت" وتعزيز الأجهزة للتخصص في مجال الترفيه. مع العلم أن "سوني إريكسون" بدأت فعلاً تقديم هواتف مزودة بشاشات من نوع "BRAVIA" المشهورة من سوني في اليابان، وذلك بعد الإقبال الكبير لشركي النقال على خدمة "mobile TV" والتي من المتوقع أن ينمو سوقها بشكل كبير من 1,4 مليار دولار إلى 11,9 مليار في العام 2012.

نوكيا: اقتحام مجال التزويد بالخدمات

أما شركة "نوكيا"، فقد تعدت كونها مصنعة للأجهزة فقط، واقتحمت مجال إدراج خدمات الإعلام متعددة الوسائط

الهاتف أصبح جهازاً متعدد الوظائف

"ويب 2,0" مشاركة فعالة
و تطوير معلومات ذات صلة

والإنترنت الذي لطمأظن حكراً على مزودي الخدمات في ما مضى، وذلك من خلال استحوذ الشركة (نوكيا) على شركات عدة متخصصة في تزويد هذا النوع من الخدمات، إلى جانب تطوير خدماتها الخاصة بالإنترنت تحت العلامة التجارية "Ovi" وعقد اتفاقيات لتسهيل توصيل الخدمة إلى المستهلك.

خدمات الـ "ملتيميديا": سوق مريحة

فإلى جانب مصنعي الهواتف التقليديين مثل "سوني إريكسون" و"نوكيا"، يلاحظ دخول العديد من الشركات الجديدة في هذا القطاع نظراً للنمو الكبير الذي من الممكن أن يشهده. فشركة "آبل" على سبيل المثال، طرحت الهاتف الأكثر تخصصاً في الإعلام متعدد الوسائط "iPhone" والذي كان له دور كبير في زيادة شعبية هذا النوع من الهواتف، كذلك الأمر بالنسبة إلى "فوجل" مع هاتف "droid" الذي يميز بامتياز تشغيل مفتوحة. ومع انتشار الهواتف الداعمة لخدمات اتصالات الجيل الثالث والأجهزة المتخصصة بخدمات الـ "ملتيميديا"، من المتوقع أن يتم تسجيل ارتفاع كبير في لبني خدمات الإعلام والتطلع الجدي نحو سوق الإعلام متعددة الوسائط كسوق مريحة. فقد ذكر تقرير صادر عن شركة "جونيپر للأبحاث" أن سوق خدمات الاتصالات النقلة الترفيهية "mobile entertainment" قفزت بنحو 20 مليار دولار في العام 2007، ومن المتوقع أن تزيد على 64 ملياراً في العام 2012، نظراً إلى النمو الكبير المنتظر في خدمات الموسيقى والألعاب والتلفزيون، إذ تعتبر الموسيقى عبر النقال "mobile music" القطاع الأكبر ضمن سوق الخدمات الترفيهية عبر أجهزة المحمول، ومن المقرر أن ترتفع سوقها من 9 مليار دولار في العام 2007 إلى 17,5 مليارات في العام 2012.

مجالات النمو لشغلي الشبكات

ونظراً لحاجة المستهلكين إلى الأجهزة الذكية، إضافة إلى انخفاض العائدات الناتجة عن خدمات الاتصالات الصوتية واستقرار العائدات الناتجة عن التراسل،



د. مازن حمد الله



كن ويلت



إيادي لوككي

من النمو الذي ينتظر هذه القدرات، فهذا مجال مثير للاهتمام بسبب تواجد التكنولوجيا وقدرات البنية التحتية قبل توافر المستوى اللازم والضروري للمستخدمين.

وفي ظل الشراكة في خلق المحتوى يشير ويلت إلى تقارب الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والإنترنت محدداً عن ظاهرة "ويب 2.0" التي جعلت شبكة الإنترنت مركزاً للخدمات أكثر منها مضيعة للمرافق الإلكترونية.

ويتابع ويلت: يكمن الفرق الرئيسي بين المعلومات على الإنترنت في ما مضى والموجودة للهرم في "ويب 2.0"، في أن المعلومات كانت جامدة وثابتة في السابق، أما اليوم فالجميع يشارك في تطوير المعلومة. الهدف الأساسي لـ "ويب 2.0" هو المشاركة في خلق المحتوى، ونحن نسامح من خلال تأمين المعايير والأدوات التي تمكن هذا الاتصال وتحويل هذه المشاركة.

من المتوقع أن تشهد صناعة الاتصالات المزيد من الشراكات والتحالفات ما بين شركات الاتصالات وشركات الإعلام والشركات للتواجد على "Web 2.0" إلى أن يبقى المستهلك هو محور الأعمال من ناحية الخدمات التي يحتاجها. وعليه، فإن مواصلة النمو في خدمات الإعلام متعددة الوسائط والخدمات البينية data services وإطلاق هواتف جديدة تدعمها أمر متوقع. لاسيما في ظل عمل مصنعي الهواتف النقالة على المشاركة في العائدات الأتية من خدمات البيانات والمحتوى والتطبيقات مع مشغلي الاتصالات ومزودي الخدمات، في الوقت الذي يحارب فيه مشغلو الاتصالات النقلة الحافظة على استثماراتها البنية التحتية. على الأخص عملها على (الطاقة العريض) Broad band حسب.

نفسها لتزويد مشتركيه بالخدمات المتنوعة سواء كانت للاتصالات الثابتة أو النقلة أو للخدمات الإعلام. هذا وطورنا أيضاً التكنولوجيا الجديدة التي تعمل عبر الألياف الضوئية التي تسمح بنقل حجم بيانات كبيرة مثل تلك الخاصة بالإعلام متعدد الوسائط.

ويب 2.0، ثورة الشراكة

ونظراً للتأثير الذي تركته صناعة الإعلام على شركات التكنولوجيا، تميز العديد من الشركات بهذا الاتجاه ولا سيما شركة "hp" التي لاحظت التكامل ما بين صناعتي الإعلام وتكنولوجيا المعلومات وعرفت طاقاتها مجتمعين فوجهت مواردها ومنتجاتها بهذا الاتجاه وأسست وحدة "الاتصالات والإعلام والترفيه" لتطوير الحلول ولتلبية الحاجات المروية للمصنعين.

وفي هذا الإطار، يقول نائب رئيس "hp" والمدير الإداري لمنطقة الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا كن ويلت: إن الشراكة بين مشغلي الاتصالات وشركات الترفيه موجودة إلى جانب الأرضية المناسبة لإطلاق الخدمات، ولكن يبقى خلق المحتوى الذي يحتاجه المستخدم والاستفادة بشكل كامل



"التمتع بمجال للتلفزيون"

بين مصنعي الهواتف ومزودي الخدمات



"سوني إريكسون: العلامات التجارية"

"واكمان" و "ساير شوت" أعطت قوة لهواتفنا

يتطلع مشغلو الاتصالات ومزودو الخدمات نحو خدمات الإعلام متعددة الوسائط لتحقيق التوازن في عائداتهم، وهم يسعون جاهدين إلى زيادة معدل العائد على المستخدم لاسيما مع توقع نمو عدد مشتركى النقال في المنطقة بمقدار الضعف على مدى السنوات العشر المقبلة وفقاً لشركة الأبحاث "بوز ألن" التي تتوقع أيضاً أن ينمو عدد المستخدمين من 200 مليون في العام 2007 إلى 400 مليون في العام 2017.

وفي ظل محاولة أركان صناعة الاتصالات من مشغلي الاتصالات ومزودي الخدمات ومصنعي الأجهزة الحصول على الحصة الأكبر من محكة تقارب الاتصالات والإعلام، يبقى لمشغلي الشبكات الدور الأساسي في خوض مشتركي الاتصالات النقلة لهذه التجربة.

ويؤيد المدير العام لمنطقة الإمارات والكويت وقطر وعمان في الكاتل-لوسنت، د. مازن حمد الله في هذا التقارب فرصة كبيرة للشركة حتى تنوع مواردها وتزيد حجم السوق. فالشركة طورت حلولاً جديدة تسمح للخدمات التي تحتاج إلى حزمة عريضة أن تنتقل بسهولة بتكاليف أقل، وبالتالي تسمح للمشغلين أن يحققوا الربح عبر إطلاق الخدمات الجديدة، بالإضافة إلى خفض الكلفة من جراء استخدام نواة واحدة تربط الشبكات.

ويعلق شارحاً: تحتاج خدمات الإعلام متعددة الوسائط، ولا سيما الخاصة Broad band إلى نطاق اتصالات Broad band أكبر من تلك التي يحتاجها خدمات الصوت أو البيانات. فالتقارب وخدمات الإعلام متعددة الوسائط جاءت للسوق بمتطلبات جديدة وأدت إلى توحيد نواة الشبكات بنواة واحدة تشغل شبكات عدة، وبالتالي يستطيع مشغلو الاتصالات استخدام النواة

خدمات اتصالات ونقل معلومات تشمل جميع مناطق الجمهورية. يضاف إلى ذلك اللوائح المالية التي ستحصل عليها الخزينة العامة للدولة من بيع الرخصة الجديدة.

ويركز د. الصاوي على أولوية المنافسة التي يوفرها المشغل الجديد، ويقول، "الأولويات يجب أن تكون واضحة لدى الدولة، وفي مقدمها زيادة المنافسة وإلغاء الاحتكار وإعطاء المستهلك حرية الاختيار بين مشغل وآخر، وجلب خبرات وتكنولوجيا جديدة إلى السوق". ويشدد على "أن الهدف هو الحصول على مشغل قوي يصرف النظر عن القيمة المالية التي يدفعها هذا المشغل". وي طرح د. الصاوي فكرة استديحان آلية "الزيادة السعرية"، واستبدالها بتحديد قيمة مالية محددة للرخصة، على أن تستند للمفاضلة بين العروض المتنافسة إلى الفترات الفنية للمشغل.

بين الثابت والنقال

وحول إمكانية حصول شركات النقال العاملة في مصر على رخصة المشغل الثاني لها، يقول د. الصاوي، "يبدو د. الصاوي مخاوفه من تحول شركة النقال هذه إلى شركة احتكارية تقدم وحدها خدمات متكاملة بين الثابت والنقال، بحيث لا تستطيع شركات أخرى منافستها في ذلك، ويضيف نقولاً آخر وهو أن لا تقوم هذه الشركة بإنشاء بنية تحتية جديدة خاصة بها في مجال الهاتف الأرضي، بل تعتمد بتقديم هذه الخدمات عبر شبكتها الخاصة باستخدام تقنيات متعددة، أو أن تقدمها من خلال استخدام شركة "المصرية للاتصالات".

ويضيف د. الصاوي مخاوف أخرى، وهي تلك التي قد تنجم من حصول الشركة "الأم" لـ "جدي شركات النقال العاملة في مصر على الترخيص الجديد، ويقول في هذه الحال "يمكن للشركة الأم أن تقدم عرضاً مشتركاً بين الثابت والنقال، تستفيد منها شركتها العاملة في مصر، الأمر الذي يشكل منافسة غير عادلة بالمنسبة لشركات النقال الأخرى، بحيث يصبح من حق هذه الشركات المطالبة بالحقوق نفسها، وإذا ما تم منح شركة نقال عاملة رخصة الثابت الثانية، يصبح من حق "المصرية للاتصالات" المطالبة ببنودها بحق إقامة شبكة نقال خاصة بها". إلا أنه يستبعد ليقول "إن المشكلة في هذه الحال أن "المصرية للاتصالات" لديها بالفعل شركاة استراتيجية مع شركة "فودافون"، ولا يمكنها أن تخرج منها بسهولة، وإن فعلت سوف يمثل ذلك خسارة كبيرة لها".



د. عبد الرحمن الصاوي



عقيل بشير

ترقب منافسة حامية على رخصة الهاتف الثابت في مصر

القاهرة - محمود عبد العظيم

تتشغل دوائر الأعمال في قطاع الاتصالات المصري حالياً في دراسة الآثار المرتقبة على خريطة سوق الاتصالات بعد اقتراب موعد طرح الرخصة الثانية للاتصالات الثابتة، حيث يعكف الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر على وضع التفاصيل النهائية لدفتر الشروط الخاص بالرخصة الثانية المقرر طرحها في النصف الثاني من العام الجاري، على أن يبدأ التشغيل العام 2009. وبدأت تثار أسئلة كثيرة حول تأثير كل الخطوة على الشركة المصرية للاتصالات، بعد احتكارها للخدمة لنحو مئة عام، وعلى سوق الاتصالات النقال في حال حصول إحدى شركات النقال العاملة حالياً على رخصة الثابت الثانية. إضافة إلى التأثير على المنافسة المرتقب أن تحدث مع إطلاق العطاء ووضوح شروطه.

سيكون مضطراً لاستخدام جزء من شبكة "المصرية للاتصالات"، وهذا يعني أن موارد مالية إضافية ستحصل عليها الشركة من للمشغل المنافس. وعن المنافسة المرتقبة لجهة نوعية الخدمات، يؤكد بشير أنها مطلوبة، وهي لصالح المستهلك، و"المصرية للاتصالات" مستعدة لخوض غمار مثل هذه المنافسة.

أولوية الفترات الفنية

والى أهمية المنافسة، التي يمثلها دخول مشغل ثان، يشير رئيس شعبة الاتصالات في غرفة صناعة تكنولوجيا المعلومات د. عبد الرحمن الصاوي إلى أهمية اقتصادية واجتماعية تكمن وراء استحداث شبكة ثانية للاتصالات الثابتة، فهي، على حد قوله، تمثل بديلاً استراتيجياً للشبكة الحالية، يسهم في تحسين الأداء الاقتصادي والتنافسية الاجتماعية، بما توفره الشبكة الجديدة من

تشير المعلومات المتوافرة إلى منافسة كبيرة ستشهدتها زيادة رخصة المشغل الثاني، سواء من جانب شركات إقليمية، وفي مقدمها شركة "اتصالات" الإماراتية وشركة "الاتصالات السعودية"، أو من جانب شركات عالمية قد تلجأ إلى التحالف مع شركات محلية، إن كشفت شركة "راي" مؤخرًا أنها تتفاوض مع شبكات عالمية لدخول المزايحة. ولا شك أن دخول مشغل ثان للاتصالات الثابتة سيلقي بظلاله على الشركة المصرية للاتصالات، وسيكون له تأثيره على حصتها في السوق، إلا أن رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس عقيل بشير يرى أن هذا التأثير سيكون محدوداً، فإذا كان للمشغل الثاني سيحصل على حصة من السوق، فإن السوق نفسها ستكبر أيضاً، فضلاً عن أن للمشغل الجديد لن يلجأ إلى بدء شركة كاملة خاصة به، تصل كلفتها إلى حدود 30 مليار جنيه، بل

ملتقى الاقتصاد والأعمال للمعلوماتية والاتصالات

يناقش الملتقى المسجديات في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الدول العربية حيث يتميز هذا الملتقى بمشاركة نوعية عالية وواسعة من الوزراء وقادة الشركات العربية والدولية إضافة إلى عدد من الخبراء الدوليين.

- اتجاهات قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في البلدان العربية
- اندماج خدمات الاتصالات والأعلام والإعلان ونموها
- الوضع الحالي للبنى التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتوفير التقنيات الحديثة
- الوسائط المتعددة والانترنت: التطبيقات الجديدة والأمن الإلكتروني
- الأجهزة الإلكترونية الشخصية
- الأطر الجديدة لسوق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتناسب مع التطور التقني لسوق تنافسي أفضل
- نقاش مفتوح مع وزراء الاتصالات العرب ومع قادة شركات تكنولوجيا المعلومات: التحديات والفرص الجديدة

بالاشتراك مع

تنظيم



وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات
Ministry of Information and
Communications Technology

المنتدى الدولي للاتصالات



مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Amal Group



بيروت، هاتف: 961 1 780 200، فاكس: 961 1 780 206، دبي، هاتف: 971 4 2941441، فاكس: 971 4 2941035
الرياض، هاتف: 966 1 2932769، 966 50 4401367، جدة، هاتف: 966 2 6141855، فاكس: 966 2 8519465
الكويت، هاتف: 965 2409552، 965 7835590، فاكس: 965 2409553، القاهرة، هاتف: 2010 98338373، 20118384482، فاكس: 20222389700
الدوحة، هاتف: 974 4877442، فاكس: 974 4873196، E-MAIL: CONFERENCES@IKTISSAD.COM, WWW.IKTISSAD.COM

بعد الإطلاق الناجح لقمرها الثالث "الثرىا" تغزو شرق آسيا

أبوبطي - الإقتصاد والأعمال

لخدمات الاتصالات الفضائية النقلة، بسرعة كبيرة نحو إنجاز مرحلة اختبار القمر الجديد وتقديم خدماتها التجارية في أسواق شرق آسيا، وهي المنطقة الواعدة تجارياً التي يزيد عدد سكانها على ملياري شخص.

بعد الإطلاق الناجح لقمرها الفضائي الثالث "الثرىا-3"، تتقدم "شركة الثرىا للاتصالات"، وهي أكبر مزود دولي

والشركاء التقنيين في تطوير التطبيقات والأسواق ذات الاهتمام بالمنتجات التقنية والرقمية.

وفي موازاة الاستعدادات الفنية لإطلاق وتشغيل "قمر الثرىا-3" منذ بداية العام 2007، كانت "الثرىا" تعمل على تجهيز بُنيةها التجارية، تمهيداً لدخول أسواق شرق آسيا، وذلك من خلال تأسيس شركات تجارية وتسويقية وإعادة مع شبكات وشركات قوية في أسواق مهمة بالمنطقة، كـ الصين، أوستراليا، كوريا، تايبان، هونغ كونغ، منغوليا ومكاو. وتُعدّ "الثرىا" حالياً أكثر شبكات الهاتف الفضائي النقال استخداماً وديناميكية في العالم، ومع بداية تقديم الخدمات التجارية في شرق آسيا، فإنّ القمر الجديد سيضاعف من الأسواق المستهدفة، كما من قاعدة الزبائن المحتملين الراغبين تحت نطاق تغطية "الثرىا"، وذلك بتغطية ٦٥٪ من سكان العالم.



يوسف السيد

المقبلة ستشهد اختباراً لمرحلة 10 أيام للتأكد من جودة تشغيل القمر عبر كامل منطقة التغطية، وذلك كإجراء إضافي لضمان مستوى عالٍ من الجاهزية التجارية. وخلال هذه الفترة سيتم إجراء مكالمات تجريبية في دول عدة ضمن منطقة التغطية الجديدة في شرق آسيا، وتنويعاً بإنجاز هذه المرحلة. أكد السيد على أنّ توسيع النظام الفضائي للشركة هو جزء من الديناميكية المستمرة لـ "الثرىا" الهادفة لتحقيق النمو للاستدام وابتكار الخدمات الجديدة والحفاظ على صدارة الشركة لسوق الاتصالات الفضائية النقلة.

توسّع آسيوي

وذكر السيد بأنّ طرح "خدمات الثرىا" في شرق آسيا سيكون معلماً بلزداً في نمو أعمال الشركة، يفتح بدوره آفاقاً تجارية كبيرة ويدخل "الثرىا" إلى عالم جديد وشاسع من المشتركين المحتملين وقنوات التوزيع

تقول مصادر الشركة أنّها بدأت، مباشرة بعد الإطلاق الناجح للقمر بواسطة "شركة سي لاونتش" في 15 يناير الماضي، العمليات الفنية التي تلي عملية الإطلاق والمتعلقة بتشغيل مختلف مكونات وأجهزة القمر الصناعي، ويشير التقدم السلس للنجز في هذه العمليات وفي الاختبارات التي يتمّ إجراؤها حالياً إلى إمكانية طرح "خدمات الثرىا التجارية" في شرق آسيا قريباً. وقال الرئيس التنفيذي لـ "شركة الثرىا" يوسف السيد، عقب إجراء أول اتصال هاتفي ناجح عبر "الثرىا-3" من المنفذ الرئيسي للشركة في الشارقة، إنّ ثنائي في شايبة السورول لهذا المستوى العالي من الجاهزية وجودة الاتصال، وكذلك للمعنويات الرفيعة لدى فريق العمل في هذه المرحلة المبكرة. وكان المنفذ الرئيسي للشركة في الشارقة التقط بنجاح إشارة اتصال من "قمر الثرىا-3" في وقت سابق خلال 24 يناير الماضي.

تجارب ناجحة

وقامت "شركة الثرىا" على مدار الأسابيع الأربعة الماضية، بالتعاون مع شريكها التقني "شركة بوينغ للأقمار الصناعية"، بإنجاز للراحل الرئيسي لما بعد إطلاق القمر الصناعي بما فيها رفع القمر الجديد في المدار إلى موقعه النهائي وهو 98.5 درجة شرق خط الطول، وتشغيل أجهزة القمر الصناعي "Bus" التي تحوي الألواح الشمسية والعواكس والمشعات، وكذلك تشغيل الجزء الخاص بالحمولة الساتلية للقمر "Payload"، والتي أُنجزت كلها بنجاح بحلول الثاني من فبراير الماضي. هذا النجاح دفع "الثرىا" الانتقال إلى المرحلة الأخيرة من عمليات ما بعد الإطلاق وهي اختبار القمر في المدار على مستوى الأجهزة ووظائفها وجودة الاتصال.

وتضيف مصادر الشركة أنّ المرحلة

١١٥ بلدان

يُذكر أنّ "الثرىا" للاتصالات الفضائية، مقرها دولة الإمارات العربية المتحدة، توفر خدمات الاتصالات الفضائية النقلة في أكثر من 110 بلدان في منطقة آسيا وأفريقيا وأوروبا والشرق الأوسط. وتشمل الخدمات التي تقدمها الشركة الهاتف النقال والهواتف السريعة والاتصالات البحرية وخدمات الهاتف للمنطاق الريفيّة وإدارة الأساطيل، وتطبيقات الاتصالات المتقدمة الأخرى التي تمكن الأفراد والمؤسسات ضمن تغطية "الثرىا" الفضائية من البقاء على اتصال هاتفي وبياني طوال الوقت. ومع إطلاق قمرها الثالث اتسعت تغطية الشركة لتضمّ دول شرق آسيا، الأمر الذي سيمكنها من تغطية ما يقارب من ثلثي سكان العالم. وقد تمّ تأسيس "شركة الثرىا" في العام 1997 من قِبَل تحالف ستراتيغي شمل عدداً من شركات الاتصالات الوطنية الرائدة ومؤسسات استثمارية مرموقة في المنطقة. ■

برعاية

معالي احمد بن عبد الله التلي مكي

وزير الاقتصاد الوطني، نائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة

ملتقى عُمان الاقتصادي



١٢ و١٤ أبريل ٢٠٠٨ - منتجع جلاله، مسقط
مستقبل سلطنة عُمان

الملتقى الاقتصادي هو منصة للتعاون الاقتصادي والتجاري بين القطاعين العام والخاص في سلطنة عُمان، حيث يهدف إلى تعزيز الاستثمارات وتنمية الاقتصاد الوطني.

د. محمد بن عبد الله التلي

- تطور الاقتصاد العُماني بين القوة الناعمة والتميز الثالث
- خطة الاستثمار والتطوير
- مستقبل قطاع النفط في ضوء خطة الاستثمار والتطوير
- سياسة ومشاريع التطوير الصناعي
- رؤية سلطنة عُمان السياحية وموقعها الاستراتيجي كمنطقة سياحية في الخليج
- مشاريع التطوير العقاري
- القطاع المالي والتجاري والتطوير ومجالات نمو
- فرص الاستثمار والاستثمار في مختلف القطاعات والشارع

بالتعاون مع

بالاشتراك مع

تنظيم



المركز العُماني لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات
The Omani Center for Investment
Promotion & Export Development



مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wat-Aamal Group



سلطنة عُمان، مائدة 966 99500545، فاكس: 966 24408908، دبي، مائدة 971 4 2941441، فاكس: 971 4 2941035، بيروت، مائدة 961 1 780 200، فاكس: 961 1 780 205

الرياض، مائدة 966 1 2833768 / 966 1 2831837، جدة، مائدة 966 2 6141855، فاكس: 966 2 6519465

الكويت، مائدة 966 2408582 / 966 7835590، فاكس: 966 2408583، القاهرة، مائدة 966 98336373، فاكس: 20222369700

البريد الإلكتروني: Conference@icemad.com ، www.icemad.com ، 974 4673198 فاكس: 974 4677442

"نوكيا":

تكامل الخدمات والأجهزة

إطلاق 4 أجهزة جديدة وخدمات Ovi و Maps 2.0

برشلونة - الاقتصاد والأعمال

بين الأجهزة والخدمات، ولاسيما تلك الخاصة بالإنترنت التي تندرج تحت مظلة "Ovi"، العلامة التجارية لهذه الخدمات من "نوكيا"، فالإنترنت هي امتداد طبيعي لعمل "نوكيا" بحسب رئيسها التنفيذي أولي بيكا كالاسفوو الذي أكد وعد الشركة في "تحرير الإنترنت من حدود الكمبيوتر وجعلها أكثر شخصية"، عبر إطلاق أجهزة وخدمات جديدة.

تتبع "نوكيا" استراتيجية جديدة في تعزيز تواجدها في سوق النقال العالمية، من خلال التركيز على التكامل الحاصل بين الخدمات والأجهزة، فالشركة التي أعادت تنظيم أقسامها الداخلية تكثف جهودها حالياً لتعزيز التكامل



أبيك بال



أنسي فانجوي

نوكيا" أميت بالبل، أرادت الشركة أن يكون مستوى أعمالها في البرمجيات والخدمات هو نفسه للمعمدين الأجهزة، وبالتالي اتخذت الشركة قراراً استراتيجياً مفاده جمع الأجهزة والخدمات من الأقسام المختلفة والتركيز عليها في أقسام خاصة بها. وحول تقييمه للخدمات كأفضلية تنافسية لأجهزة "نوكيا"، مقابل إمكانية جعلها كياناً مستقلاً، يقول بالبل: "توفر الخدمات بهدف تعزيز قيمة الأجهزة، فلم تكن الفكرة، من وراء إطلاقنا أجهزة "نوكيا" مع خدمة "Comes with music" مثلاً، الربيع من الأغاني منفردة، بل بيع الأجهزة التي تضم هذه الخدمة كمنتج متكامل. وفي النهاية يكمن هدف "نوكيا" الأساسي في تأمين الأجهزة التي تسهل حياة المستهلك،

نجحت شركة "نوكيا" بالحصول على 40 في المئة من سوق النقال العالمية في نهاية العام 2007، مسجلة نمواً بنسبة 46 في المئة عن العام الفائت، ساهم في تحقيقه نمو نسبة مبيعات الهواتف منخفضة الكلفة في الأسواق الناشئة، ويشرح نائب الرئيس التنفيذي للأسواق في "نوكيا" أنسي فانجوي هذا النجاح بالقول: "إن طريقة التعلم في "نوكيا" هي تطبيقية وليست نظرية، وهي تعتمد على مراقبة خياراتنا في مجال التكنولوجيا وتصميم منصة للأجهزة عوضاً عن تصميم أجهزة مغلقة، ما يعطي الشركة أفضلية في عملية التصنيع، وبعد حصولها على 40 في المئة من السوق، تدفع "نوكيا" أعمالها باتجاه التكامل بين الأجهزة والخدمات، انطلاقاً من إعادة تنظيم داخل الشركة. ونحن حالياً نقارب أسواقاً جديدة ولا سيما الأسواق الناشئة، مع سعيها الدائم لتأمين الاتصالات النقلة للجميع".

وباشرت "نوكيا" تنظيم أقسامها الداخلية منذ بداية العام 2008، لتشمل 4 أقسام: الأجهزة النقلة، البرمجيات والخدمات، الأسواق وتضم التسويق والمبيعات، إلى جانب "نوكيا سيمنز للشبكات"، وتحوير الأعمال في ماضي حول الهواتف النقلة وتوزعت الخدمات في الأقسام المختلفة بين الإعلام والخدمات الترفيهية وخدمات المؤسسات، مع الإشارة إلى أن أركان نوكيا الأربعة كانت الهواتف النقلة، والإعلام متعدد الوسائط، وبرمجيات المؤسسات، وقسم الشبكات بالشراكة مع "سيمنز". وبحسب مدير استراتيجية شركة

إعادة تنظيم "نوكيا" للتركيز على الخدمات والبرمجيات

"نوكيا" تستحوذ على 40 في المئة من سوق النقال في 2007

خدمات تحديد المواقع كالجرائد والملاحاة ستصبح أساسية في هواتف "نوكيا"

نوكيا في "الكونغرس العالي" للهواتف النقالة 2008



أولي بيكا كالاسفلو يعلق الأجهزة والخدمات الجديدة في برشلونة

أطلق رئيس "شركة نوكيا" ومديرها التنفيذي أولي بيكا كالاسفلو، على هامش "الكونغرس العالي للهواتف النقالة 2008" في برشلونة، هواتف Nokia N96، وNokia N78، وNokia 6210 classic، وNokia 6220 Navigator، وNokia 6220 classic. وتوفر هذه الهواتف أنظمة تعتمد على تحديد المواقع وخدمات الإعلام متعدد الوسائط من الملاحية الخاصة بالملاحة pedestrian navigation إلى تحديد المواقع الجغرافية على الخريطة، ومشاهدة الأفلام ومشاركة الصور الفوتوغرافية.

ويعد هاتف Nokia N96 كمبيوتراً حقيقياً مزوّداً بالفيديو والتلفزيون مع شاشة ضخمة تبلغ 2.8 إنش و16 جيجابايت من الذاكرة الداخلية ودعم الفيديو. ويُتوقع أن يبدأ توزيع كمبيوتر Nokia N96 متعدد الوسائط في الفصل الثالث من العام الحالي.

Nokia N78 هو كمبيوتر متعدد الوسائط يدمج ما بين الموسيقى والملاحية والتصوير الفوتوغرافي. ومصمّم ليُشمل مجموعة من الخصائص بما في ذلك التخزين الموسيقي والخرائط وخدمة Share on Ovi. علماً أنّه من المتوقع أن يتم توزيع هاتف نوكيا N78 ابتداءً من الفصل الثاني من العام 2008.

أما هاتف Nokia 6220 classic فهو جهاز متكامل يشمل كاميرا بقوة 5 ميجابيكسل إضافة إلى وظيفة A-GPS أي نظام تحديد المواقع العالي. فيمكن التقاط الصور الفوتوغرافية وتسجيل الفيديو بجودة عالية وثنّ ثغليها ونشرها على الإنترنت، أو حتى إرسالها من هاتف إلى آخر أو مشاهدتها على التلفزيون. ويُتوقع أن يُطرح هاتف Nokia 6220 classic ابتداءً من الفصل الثالث من العام 2008 في أسواق محدّدة.

أما هاتف Nokia 6210 Navigator فهو أوّل هواتف الشركة المزوّدة بنظام GPS مع بوصلة مدمجة لإرشاد اللّقاء. كما سيّزود بخرائط Nokia Maps 2.0 إضافة إلى الإرشاد الصوتي والمرئي من دون أي تكاليف إضافيّة. ويُتوقع أن يُطرح هذا الهاتف في بعض الأسواق المحدّدة ابتداءً من الفصل الثالث من العام 2008.

والشاركة. ومن هنا أتوقع أن ننقل إلى مرحلة جديدة من تجربة استخدام الإنترنت أنموها ويب الجيل القادم (Web NG) والتي ستعتمد على المحتوى بشكل أساسي والتي ستعود على الشركات بنسبة كبيرة من العائدات. ■

والإعلانات والخرائط وبعلي فالتجوي: أصبحت الإنترنت جزءاً مهماً في حياة الإنسان ولا سيما في مرحلة ويب 2.0 حيث تغيرت الشبكات من مركز تؤخذ منه المعلومات إلى مكان للمجتمعات المختلفة تعتمد على الشراكة

وتزويدها بالخدمات التي يمكن أن يستعملها خلال تنقله.

وقد يكون النمو البطيء لسوق النقال من الأسباب التي دفعت "نوكيا" إلى تعزيز قسم الخدمات لديها. فبحسب "شركة غارتنر للأبحاث" سجل النمو السنوي في عدد الأجهزة النقالة التي تم بيعها انخفاضاً من نحو 21 في المئة العام 2006، إلى 15 في المئة العام 2007، إضافة إلى انخفاض معدل أسعار الأجهزة النقالة.

نوكيا والإنترنت

ونتوقع نوكيا أن تسجل على المدى البعيد ربحاً من خدماتها المطروحة، ولا سيما من خدمات الإنترنت التي تعتمد على منصة Ovi، يوصل إلى المليارات. ويقول أنيسي فانجوي في هذا الصدد: "نلاحظ مؤخراً أن قطاع الاتصالات يتطور باتجاه الخدمات. ومن خلال تزويد الخدمات نحن نوسع خبرائنا في مجال البرمجيات، مع العلم أن نوكيا هي واحدة من أكبر الشركات في هذا المجال. ونحن نحاول تطوير خدمات تؤمن تجربة لم يختبرها المستخدم من قبل، فمثلاً، في مجال الملاحية، أطلقنا برنامج الخرائط (Maps 2.0)، والملاحية الخاصة للملاحة (Pedestrian navigation) وهي خدمات فريدة بالكامل ولم تطرح سابقاً. وتجدر الإشارة إلى أننا نتوقع أن تصبح الخدمات التي تركز على تحديد المواقع كالخرائط والملاحية بمثابة قاعدة أساسية في أجهزة الهواتف النقالة وتطورها. مع توقع توّكر نحو 35 مليون جهاز داعم لنظام تحديد الموقع (GPS) هذا العام."

ويلفت فانجوي إلى أن "نوكيا" تنوي إطلاق خدمات عدة تقع ضمن مظلة Ovi كان أحدها "Share on Ovi" وهي خدمة شخصية للمشاركة الإعلامية تسهّل عملية تحميل وإدارة المعلومات متعددة الوسائط الشخصية. من خلال هاتف نقال، أو كمبيوتر، أو غيرها من الأجهزة. وعلى الرغم من ذلك يشهد فانجوي: "لا نأمل أن تكون شركة إعلامية، إلا أننا نتيح تواجده خدمات الإعلام على جهاز النقال وذلك بالتعاون مع عدد من مزوّدي المحتوى ومشتغلي الاتصالات."

وفي هذا المجال، يذكر أن "نوكيا" عقدت مؤخراً اتفاقاً مع "غوغل" (Google Search) لدمج محرك البحث في هواتفها Nokia N96 وNokia 6210 Navigator وNokia 6220 classic في أسواق معينة. كما عقدت اتفاقاً مع مشغل الاتصالات "أورانج" للتعاون في تقديم خدمات خاصة بالاعاب



كريشنا ميرني

"أيسر" في السعودية: تحدي الحفاظ على القمة

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تطمح شركة "أيسر" لزيادة مبيعاتها بنسبة 40 إلى 50 في المئة خلال العام 2008 في السوق السعودية للحفاظ على صدارتها في سوق أجهزة الكمبيوتر الدفترية والكتبية، وهذه الريادة، التي لا تقتصر على سوق الملكة، تحقق للشركة مركزاً متقدماً على سائر المنافسين منذ أعوام وذلك بحسب مدير عام الشرق الأوسط كريشنا ميرني.

بالأسعار المثالية وسهولة الاستعمال والسعة الجيدة واللغة المترجمة والولاء من قبل العملاء.

الوصول للمستخدم النهائي

ولفت ميرني إلى أن "حجم استثمار "أيسر" في السعودية يصل إلى 50 مليون دولار، ويضيف: "نسمي حالياً لدفع المزيد من الاستثمارات في مقدمها افتتاح 7 مراكز صيانة جديدة في كل من الرياض وجدة والخبر لتقوية خدمات ما بعد البيع المهمة جداً لاستقطاب العملاء الجدد وللمحافظة على الحاليين منهم". ويشهد، في هذا المجال، على "الزامنا بتوسيع قنوات التوزيع للوصول إلى المستهلكين في كافة أرجاء المملكة، حيث أبرمنا مؤخراً اتفاقية مع شركة سمير لمعدات التقنية والتجارة المحدودة"، تتولى الأخيرة بموجبه توزيع أجهزة "أيسر"، كالكمبيوترات الدفترية والكتبية وأجهزة العرض الشبكية وبعض نماذج شاشات LCD، للمستخدمين النهائيين. ■

وتعزّزه، شتقوعاً بزيادة حجم مبيعات شركته من 170 ألف جهاز كمبيوتر العام 2007 إلى نحو 250 ألف العام الحالي، وذلك من أصل 1,5 مليون جهاز كمبيوتر دفتري وكتبي هو حجم للمبيعات الإجمالي للتوقع في السوق السعودية للعام 2008. ولتحقيق ذلك، تضع "أيسر" نصب أعينها قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs، الذي يمثل نحو 90 في المئة من قطاع الأعمال السعودي، نظراً لما تتمتع به منتجات الشركة من مزايا تفاضلية، فحارّة بالشركات الأخرى، وتتمثل هذه المزايا

■ يتحدث ميرني عن مجريات الأعمال خلال العام الماضي فيقول: "عملية إعادة الهيكلة التي قمنا بها، بعد أن خسرتنا عدداً من المفرد في مراكز قبابية حساسة، أثر بشكل كبير على نشاطنا في المملكة، التي تعتبر سوقاً بآية الأهمية بالنسبة لنا"، لكن الشركة من جانب آخر لا تزال تحافظ على مستواها العام الذي حققته على مدى أعوام طويلة من العمل الجاد والمستقر في السوق السعودية، ولفت ميرني إلى أن نمو أعمال "أيسر" في السعودية "تتراوح ما بين 50 و 100 في المئة سنوياً قبل العام 2007، حيث تحتل المرتبة الأولى كأفضل مزود لأجهزة الكمبيوتر الدفترية والكتبية بحصة 24 في المئة، مقابل المرتبة الثانية في سوق الشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا بمعدل نمو سنوي يبلغ نحو 30 في المئة".

■ ■

50 مليون دولار

حجم استثمارات "أيسر" في السعودية

■ ■

افتتاح 7 مراكز صيانة جديدة
في الرياض وجدة والخبر

■ ■

نمو مبيعات

وحول رؤية "أيسر" - السعودية واستراتيجيتها المستقبلية، يقول ميرني: "إننا نسعى من خلال دعم شركائنا في المملكة للمحافظة على موقعنا الريادي في السوق

"فيراري 1100"

أبرز منتجات "أيسر" الجديدة لهذا العام هو جهاز الكمبيوتر المحمول "فيراري 1100"، الذي يتميز بتعدد استخداماته وخفة وزنه (البالغ 1,9 كغ فقط، كما تضم قائمة مزاياه، إضافة إلى تصميمه الجذاب، احتوائه على حلول "أيسر" للحماية الحيوية من خلال بصمة الإصبع، فضلاً عن شاشة كريستال برايت" السائل قياس 12,1 بوصة، علماً أن عائلة أيسر - فيراري تضم أيضاً النماذج 4000 و 5000.



Acer Ferrari

25 years 25 hours a day

meeting every challenge
setting every standard

Today we celebrate 25 years of doing, everywhere, for you,
of meeting the challenges of your business and setting a new

standard. We live in a world where the only constant is change.
We live in a world where the only constant is change.

ARAMEX



عثمان سلطان

"دو" الإماراتية تتخطى الـ 1,5 مليون مشترك

أعلنت شركة "دو" للاتصالات النخلة الإماراتية أن عدد عملائها تجاوز 1,5 مليون قبيل نهاية العام الماضي 2007. وعيّن الرئيس التنفيذي لشركة "دو" عثمان سلطان من فخره بهذا الإنجاز خلال وقت قياسي بلغ 10 أشهر في سوق تعتبر نسبة انتشار الهاتف النقال فيها من بين الأعلى في العالم. وقال: "هذا الإنجاز لم يكن ليحقق من دون ثقة العملاء بنا وبعمودنا المصممة لتناسب احتياجاتهم". وأضاف: "إن هذا الإنجاز الذي تحقق خلال وقت قياسي يعني أننا قد نصل إلى هدفنا وهو بلوغ حصتنا 30 في المئة في السوق قبل الموعد الذي أعلنه عند إطلاق خدماتنا. وتقول مصادر الشركة أنه وفي أقل من عام على إطلاق الخدمات أي منذ فبراير 2007، غيّرت "دو" مفهوم صناعة الاتصالات في الدولة، فتم طرح خدمات غير مسبقة بإدخال نظام الدفع بالثانية، والدفع عبر الهاتف النقال، ومركز المبيعات الإلكتروني وتلفزيون الهاتف النقال والخدمة الذاتية للعملاء والمفهوم الجديد الذي عكسه مراكز مبيعات "دو" المنتشرة في الدولة، وخزمة اختيار مشغل الهاتف الثابت في أنحاء الإمارات. وتواصل الشركة العمل بجد لتقديم كل جديد وتوسعة نشاطاتها.

"الاتصالات السعودية": تنضم إلى مشروع كابل بحري جديد

قال مصادر في شركة "الاتصالات السعودية" إن الشركة وقعت اتفاقاً مع مجموعة شركات دولية تمهيداً لكابل بحري يربط أوروبا بشبه القارة الهندية عن طريق الخليج. ويضم الكونسورتيوم فرنسا، إيطاليا، مصر، لبنان، الإمارات، باكستان والهند. وذكر أن العمل في مد الكابل سيبدأ في الربع الأخير من العام 2009. وقال رئيس "الاتصالات السعودية" سعود الدويش: "إن الكابل سيسهم في تلبية الطلب المتنامي على خدمات الهاتف والإنترنت".



د. محمد بن علي الوهبي

"عمانتل" تشتري حصة "وورلد كول" الباكستانية

استحوذت الشركة العمانية للاتصالات (عمانتل) على حصة الأغلبية في شركة "وورلد كول" الباكستانية بقيمة 193 مليون دولار، في أول استثمار لها خارج الدول العربية. وأعلن الرئيس التنفيذي للشركة د. محمد بن علي الوهبي أن "عمانتل" تتوقع تحقيق زيادة في إيراداتها بنحو 20 في المئة خلال الفترة المقبلة من العام 2009 من جراء هذه العملية، مشيراً إلى أنها قد تحقق أرباحاً صافية تتراوح ما بين 7 و9 في المئة. وتعتبر "وورلد كول" من كبريات الشركات المتخصصة بخدمات النطاق العريض والهواتف الثابتة والإنترنت، وهي تملك بنية تحتية جيدة من ناحية الألياف البصرية، وتوافق مع الخدمات التي تقدمها "عمانتل". والجدير بالذكر أن نسبة الاختراق في سوق الاتصالات الباكستانية وخاصة للهاتف الثابت ضئيلة جداً وأن عدد مشترك "وورلد كول" بلغ أكثر من 635 ألف مشترك من أصل 160 مليون نسمة.

"موبيلي" تعرض 20 في المئة من أسهم المؤسسين



خالد الكاف

أعلنت "موبيلي" أنها ستعمل على تنفيذ قرار تأسيس الشركة، الذي ينص على إلزامية إدراج 20 في المئة من أسهم المؤسسين. وأوضح، في بيان صحفي، أن المقصود بالإدراج هو اختيار لعدد من المستثمرين المحدودين، وليس الإدراج في السوق، مشيرة إلى أن ضخم 100 مليون سهم في السوق سيكون مضراً بصغار المساهمين، وأضافت أن عملية بيع الحصة المذكورة ستتم عبر العرض والطلب الراغبين في شراء الحصة، مشيرة إلى أسماء مستهدفة في السوق السعودية لعرض الحصة عليها. وذكرت أنه بعد الانتهاء من بيع حصة 20 في المئة، سيتم الانتقال إلى الخطوة التي تليها وهي رفع رأس مال الشركة من 5 مليارات ريال سعودي (1,3 مليار دولار) إلى 7 مليارات ريال (1,86 مليار دولار).

"موبينيل" تحصل على قرض بـ 2,2 مليار جنيه

أعلنت الشركة المصرية لخدمات الهاتف النقال "موبينيل" عن توقيعها عقد قرض مشترك طويل الأجل بقيمة 2,2 مليار جنيه، مع مجموعة بنوك هي: "بنك مصر"، "البنك التجاري الدولي - مصر"،

"البنك الأهلي سويسيتي جنرال"، و"بنك اتش أس بي سي مصر".

وقالت مصادر "موبينيل" إن القرض سيستخدم في أعمال وأنشطة الشركة التوسعية. وكانت مؤشرات نتائج أعمال الشركة المجمعة خلال العام 2007 أظهرت نمواً في صافي أرباح الشركة بمعدل 20 في المئة، حيث سجلت أرباحاً صافية بلغت 1,8 مليار جنيه، مقارنة بنحو 1,5 مليار في العام المالي 2006.



الوزير د. عماد صابوني يتسلم درعاً تكريمياً من رئيس الاتحاد فراس بكور بحيث يهيا أعضاء مجلس الإدارة

لجهة صناعة المحتوى والعمل على إيجاد تشريع عربي موحد والسعي لربط النفاذ إلى الإنترنت مع المحتوى، ما ينعكس إيجاباً على تطوير هذه الصناعة. ودعا د. صابوني إلى ضرورة أن يمثل الاتحاد في اللجنة الدائمة للاتصالات في الجامعة العربية، وفي مجلس وزراء الاتصالات العرب كعضو مراقب، ليستطيع طرح آرائه وعرض براساته لإقرارها.

بنك الرافدين يختار حلول مايسز- بي بلان

أعلنت شركة "مايسز" المتخصصة في توفير حلول وخدمات البرمجيات، أن بنك الرافدين، وهو أكبر بنك عراقي مملوك للدولة، قد اختار حلاً مصرفياً متكاملًا وشاملاً من أنظمة "مايسز" وشركة "بي بلان انفورميشن". وتأتي هذه الخطوة من جانب بنك الرافدين في إطار استراتيجية تحديث وتطوير البنوك العراقية المملوكة للدولة. وقد وقع الاختيار على حل "مايسز- بي بلان"، بعد منافسة شديدة مع عروض عدة قدمتها شركات عالمية. وتقول "مايسز" إن هذا الحل للتطوير من شأنه أن يساهم بفعالية في تلبية متطلبات برنامج إعادة ميكة البنوك في العراق الذي يهدف إلى تحسين مستوى الأداء وتعزيز البنوك من المنافسة.



Toshiba Satellite A100

"توشيبا" السعودية: هيكلية قنوات التوزيع

قامت "توشيبا" بإعادة تنظيم قنواتها التوزيعية في السعودية عبر تعيين شريك توزيع جديدين هما: شركة "رينغتون" وشركة "أسيس"، ليرتفع بذلك عدد شركاء "توشيبا" في المملكة إلى 4.

وسيتركز نشاط "رينغتون" على مواكبة التوسع للزيادة في سوق المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، بينما ستلعب "أسيس" دور الوسطة بين موزعي الجملة وتجار التجزئة.

في المقابل، سيستمر شريك "توشيبا" الحاليان "ABM" و"جير" بالتركيز على قطاعيهم المهيمنين، ففي حين يهتم الأول بالشركات والمؤسسات الكبرى، تتولى "جير" البيع المباشر للمستهلكين النهائيين عبر معرضها الـ 17 المنتشرة في كافة أنحاء المملكة.

وتستند "توشيبا" في خطوتها التنظيمية تلك إلى توقعاتها بأن يصل حجم سوق الكمبيوترات المكتبية والدفترية في السعودية إلى نحو 4 مليارات دولار بحلول العام 2011.

"الاتحاد العربي" لزودي خدمات الإنترنت والاتصالات بقرر فتح مكاتب إقليمية

عقد مجلس إدارة "الاتحاد العربي" لزودي خدمات الإنترنت والاتصالات (ARISPA) اجتماعه الدوري التاسع في دمشق، وافتتح أعماله وزير الثقافة السوري د. عماد صابوني، بحضور مدير إدارة الاتحادات والشركات في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في جامعة الدول العربية وشيخ علي، ورئيس الاتحاد فراس بكور، والأمين العام للاتحاد عبد العزيز الهليل وأعضاء مجلس الإدارة. وأكد الوزير د. صابوني دعم الحكومة السورية للاتحاد في سعيه لتطوير قطاع المعلوماتية بالتعاون بين الحكومات والقطاع الخاص. وأشار إلى الدور الفعال الذي يستطيع أن يلعبه الاتحاد

قطر تطلق موقع "حكومي" الالكتروني

أطلق المجلس الأعلى للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في قطر، موقعاً إلكترونيًا جديدًا تحت اسم "حكومي"، يمتد بولاية حكومة قطر على الإنترنت. "يقدم الموقع الجديد، الذي شاركت في تطويره 48 مؤسسة حكومية، نموذجاً متطوراً لسياسة المجلس في تحقيق رؤية دولة قطر الوطنية بأن تصبح الرقمية جزءاً من حياة أفراد المجتمع اليومية وربطهم بالتكنولوجيا التي تثرى حياتهم وتزيد من مساهمتهم في حركة التنمية". هذا ما أكدته الأمينة العامة للمجلس د. حصة سلطان الجابر، في مؤتمر صحفي عقده الإعلان عن إطلاق الموقع.

ويشجع الموقع www.gov.qa الأعمال المستخدمة من تسهيل شركاتهم الجديدة والحصول على معلومات تتعلق بتأشيرات العمل وقوانين الشركات والإجراءات الخاصة بتأسيس الأعمال المختلفة. إضافة إلى خدمات متنوعة أخرى بينها دليل مختلف المواقع الإلكترونية العائدة لاختلاف الوزارات والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية.

"بن لادن" - "مايكروسوفت": عصر "المقاول الذكي"

"حرصاً منها على التطوير الدائم للأنظمة التقنية المستخدمة لديها"، وقعت مجموعة "بن لادن" السعودية اتفاقية شراكة استراتيجية مع "مايكروسوفت"، مما يساهم، بحسب نائب رئيس الشركة المهندس يحيى مصمد بن لادن، "في الارتقاء بقدراتنا التنافسية لمستويات أعلى، من خلال إعادة رسم معايير الخدمات المقدمة عبر دمج تقنية المنشآت الذكية في مشاريع المجموعة العمرانية".

بدوره، بيّن رئيس تقنية المعلومات والاتصالات في مجموعة "بن لادن" المهندس عبدالله عوض بن لادن أن الاتفاقية تشمل خطة متكاملة تهدف إلى تحديث أسس البنية التحتية التقنية لمشاريع المجموعة، وإنشاء مكتبة تقنية ومختبرات تطوير داخلية لتوطين التكنولوجيا، وتنظيم دورات تدريبية للموظفين، وبالنسبة لرفع مستوى الإنتاجية، وتقديم الدعم التقني من قبل خبراء "مايكروسوفت" المختصين في المنطقة.



سامسونج G800

١ "سامسونج" تطلق مجموعة هواتف جديدة

أطلقت "سامسونج" للإلكترونيات مجموعة من الهواتف النقالة الفخمة والمخصصة للترفيه، وهي: "سامسونج G800" و"سامسونج T550" و"سامسونج D880". ويدعم هاتف "G800" خدمات الإعلام

متعدد الوسائط، وهو بالتالي مصمم لكي يمسك بكلتي اليدين عند التصوير. وتسمح شاشة LCD QVGA العريضة بقياس 2,4 بوصة بمشاهدة الشاشة مثل الكاميرا الرقمية. و"سامسونج G800" هو الهاتف النقال الأول بكاميرا 5 ميجابيكسل ويحتوي على زوم بصري، وهذه ميزة تزد بها غالباً الكاميرات الرقمية.

أما "سامسونج T550" فيسهل تصفح الإنترنت والدخول إلى خدمات Web 2.0 كونه يعتمد على تكنولوجيا HSDPA بسرعة 3,6 ميجابايت. وهو يتمتع بذاكرة كبيرة سعته 128 ميجابايت. ويضم هذا الهاتف كاميرا بقوة 3,2 ميجابيكسل مع قدرة إعداد فيديو، كما يحتوي على ذاكرة داخلية سعته 150 ميجابايت وراي FM.

ويستعين الهاتف المزلق "سامسونج D880" بتوصيل GPRS/EDGE ليعطي للمستخدم فترات قوية متعددة الوسائط. ويضم D880 شاشة LCD كبيرة بقياس 2,3 بوصة وهو يضم مشغل MP3 أساسية بقوة 3 ميجابيكسل، بالإضافة إلى USB v2.0 وبلوتوث 2,0 لتوصيل كامل السرعة.

٢ تقدم

هاتف "نوكيا 7900 بريز" أطلقت

أطلقت نوكيا مؤخراً هاتف "نوكيا الجديد 7900 بريز" الذي يجمع ما بين الأناقة والفائقة والتقنيات المتطورة والذي يوفر لدى جميع متاجر ن.

ويأتي هذا الهاتف مزوداً بشاشة قياس 2 بوصة قادرة على عرض 16 مليون لون، مع كاميرا 2 ميجابيكسل، وذاكرة

مدمجة بحجم 1 جيجابايت لتخزين الصور والملفات الموسيقية والأصنام.

كما يدعم الهاتف الجديد تقنية الجيل الثالث مزدوجة اللوحة التي تضمن سرعة وسهولة أكبر في التصفح وتحميل الملفات، وتقنية الاتصال بشبكة GSM رباعية الموجة لإتاحة إمكانية الاتصال حول العالم.

وتتميز الهاتف بإمكانية شحنه عبر منفذ الربط التسلسلي USB، بالإضافة إلى التشغيل الموسيقي والإضاءة الخلفية الملونة التي يمكن تعديله حسب الرغبة ■



عبد العزيز سعود الهليل

١ "أول نت" تعزز خدمة الـ Wi-Fi في الرياض

عززت "أول نت" توفير خدمة الاتصال بالإنترنت من طريق الـ Wi-Fi في المناطق الحيوية في العاصمة السعودية الرياض، عبر تزويدها الاتصال بسرعة 1 ميجابايت في عدد من فروع مقهى "يوم القهوة" في الرياض.

وقال مدير إدارة التسويق والمتاحات في شركة "أول نت" عبد العزيز سعود الهليل، إنهم كانوا "أول نت" سباقة في توفير خدمات الإنترنت والاتصالات المتطورة في المملكة، ولعل تقديم خدمة الـ Wi-Fi في أسواق المملكة في العام 2004 خير دليل على ذلك. وحالياً تسعى "أول نت" بشكل حثيث إلى تطوير بنيتها التحتية وتعزيز انتشار خدماتها المميزة في المملكة مؤكدة تفوقها كمزود رائد لخدمات الـ Wi-Fi بشكل خاص والخدمات الإنترنت والاتصالات بشكل عام.

وأنه من المتوقع أن يصل عدد المقاهي، التي تقدم "أول نت" خدمة الـ Wi-Fi من خلالها، من 50 إلى 60 مقهى مع نهاية العام الحالي (2008).

١ "موتورولا" تقدم حلولاً للطاقة البديلة

تقوم "موتورولا" بتطوير حلول الطاقة البديلة التي تدعم التقنيات المتعددة، بدءاً من تقنية GSM، وصولاً إلى شبكات المناطق العريضة عالية السرعة مثل HSPA و واي ماكس WIMAX.

وتقدم "موتورولا" عدداً من التقنيات الجديدة للطاقة البديلة، منها، على سبيل المثال، خلية الوقود (fuel cell) والبطاريات القابلة لإعادة الشحن، التي تتلاءم مع معظم الشبكات اللاسلكية أو بيئات نقل الصوت، والبيانات، كشبكات الجيل الثاني وشبكات واي ماكس. كما تقدم لأول مرة خلية الوقود لتغذية محطة واي ماكس.

وفي ما يتعلق بتركيب الشبكات التي تضمن توفير الطاقة من دون أي انقطاع، مثل شبكات تيترا (TETRA) اللاسلكية التي يتم استخدامها في بيئات السلامة العامة، فتعتبر "موتورولا" أن حلولها لخلية الوقود والبطاريات القابلة لإعادة الشحن يمكن أن تكون الحل المناسب.

١ "الثرية" تدرش خدماتها التجارية في أسواق شرق آسيا

أعلنت "الثرية" عن بدء عملياتها الفنية التي تلي عملية الإطلاق الناجح لعمر (الثرية-3) الفضائي، والتلغفة بتشغيل مختلف مكونات وأجهزة القمر. ويشير التقدم لتنجيز في هذه العمليات وفي الاختبارات التي يتم إجراؤها حالياً إلى إمكانية طرح خدمات "الثرية" التجارية في شرق آسيا في منتصف مارس الحالي. وسيلي هذه المرحلة اختبار آخر لمدة 10 أيام للتأكد من جودة تشغيل القمر عبر كامل منطقة التغطية

رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمرّ في كتابتها.



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمرّ في كتابتها.

طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية www.mea.com.lb

إئتلاف من الشركات الأميركية:
تسليم مركز الابتكار التكنولوجي للحكومة الأردنية



من اليمين: د. تيسير الذهيمي وكارلوس غوتيريز

سَلَمَ ائتلاف من شركات القطاع الخاص الاميركي، في مقدمها شركة مايكروسوفت، الى الحكومة الاردنية مركز الابتكار التكنولوجي المدارس.

وأشاد كل من وزير التجارة الأميركي كارلوس مويتيهز والسفير الأميركي في عمان ديفيد هيل بهذا المركز، الذي يعد مثالا على المسؤولية الاجتماعية للشركات ونموها للشراكة الأردنية- الأميركية في مجال تطوير المواهب البشرية في الأردن. كما نوه وزير التربية والتعليم الأردني - تيسير النعيمي بهذه الخطوة، وبأهمية المسؤولية الاجتماعية للشركات.

ويشكل هذا المركز التكنولوجي الجديد في الأردن، والأول من نوعه في الشرق الأوسط، شراكة طويلة الأمد بين كل من "مايكروسوفت" و"موبيليت بائكار"، "إيسكو سيستمز"، "أتلانت"، ووزارة التعليم والتعليم الإلكتروني، ويهدف إلى إيجاد موقع مركزي يتم فيه استخدام التكنولوجيا من أجل تطوير المعلم وتحسين الممارسات التعليمية في جميع أنحاء المملكة.

ويسعى المركز إلى إيجاد روابط بين شركات القطاع الخاص الريادية والحكومات من أجل ترويج فكرة المسؤولية الاجتماعية للشركات وخلق شراكات بين الحكومات والقطاع الخاص.

أكاديمية اتصالات:
ماجستير إدارة الأعمال من "أكسفورد"



وقعت أكاديمية
اتصالات والجامعة
البريطانية في دبي،
مذكرة تفاهم تنص على
تقديم برنامج الماجستير
في إدارة الأعمال، حيث
يحصل المنتسبون لهذا
البرنامج، على درجة
الماجستير في إدارة
الأعمال من جامعة
أكسفورد بروكس.

اسمہد حسن عمران

آليات تعزيز التعاون بين الجانبين بما يخدم العملية التعليمية في الإمارات.

واستعرض عمران مساهمات المؤسسة ومبادراتها في مجال خدمة المجتمعات في قطاع التعليم في دولة الإمارات، ومساهماتها في تطوير وتأهيل الكوادر في الدول التي امتدت استثماراتها إليها سواء في منطقة الخليج أو الشرق الأوسط أو أفريقيا.

وتقدم مواد البرنامج الذي سيستمر قرابة 30 شهراً، منجياً الطلبة التعليم عن بعد وحضور عدد من الدورات وورش العمل داخل "أكاديمية الصلوات"، يتبعها عدد إداره ومشروع التخرج على أن تتم مراجعته النهائية وإقراره خلال 45 يوماً، يليها مواسم حفل التخرج ومنح الشهادة داخل حرم الجامعة في مقاطعة أكسفورد في المملكة المتحدة.

**"إديوتك" و"أكاديميا لحلول الإدارة العالمية":
توقيع عقد بمليون درهم**



من اليسار: أيه. إس. إف كريم وألونيس نصر

حصلت "إديوثك الشرق الأوسط" على عقد بقيمة مليون درهم إماراتي لتوفير الحلول والمعدات الهندسية إلى أكاديمية حلول الإدارة العالمية (AMSI) و"مدرسة العلوم والفنون الدولية" (ISAS) التابعة لها في دبي.

وقال المدير التنفيذي في "إديوثك آييه، إس، إف كريم: "تعد هذه المبادأة تطوراً مهماً في ما يتعلق بخدمتنا المتخصصة للتعليم المدرسي من المرحلة الابتدائية إلى المرحلة الثانوية. و اعتقد أن خبرتنا بالعمل مع العديد من وزارات التعليم ومؤسسات التعليم الخاص المتميزة ستساعدنا على توفير أفضل الحلول إلى أكاديميا لحلول الإدارة العالمية".

وقال المدير التنفيذي في أكاديمية الطول الإدارة العالمية أنوفيس نصر: "نحن نلتزم بتعزيز تجربة التعلم في جميع مدارسنا عبر توفير حلول التعليم المتطورة والمبتكرة، وننتقل إلى التعاون مع 'إيدوتك' التي تعد رائدة في مجال توفير الحلول التعليمية بهدف تحسين مستوى مؤهلاتنا الأكاديمية".



زياد بن كريم الحرزي

هي المعيار الذي يمكن لمسافريننا تقييم الشركة وخدماتها على أساسه.

ويكشف الحرزي أن هذا التوجه يأتي ضمن مخططنا للسنوات الخمس المقبلة لتأحية زيادة عدد الرحلات على محطاتنا الخارجية بواقع رحلتين يومياً من أجل توفير ربط أفضل مع المحطات الأخرى. فبحسب المخطط، من المتوقع أن تمتلك الشركة أسطولاً قوامه 30 طائرة بحلول العام 2012.

كما يستطرد الحرزي ليشير إلى أن "الطيران العماني" سيسهم في تعزيز الحركة الاقتصادية والسياحية في السلطنة وسيلعب دوراً رئيسياً في حركة النمو الاقتصادي والسياحي فيها. ويرى أن تشغيل محطة لندن يرفع حجم الحركة في مطار السيب الدولي، بعد أن أصبح "الطيران العماني" بعد خروج طيران الخليج الشركة الرئيسية في المطار، والتوقع أن تتمكن من تشغيل 30 رحلة يومياً انطلاقاً من مطار السيب مع حلول العام 2012، في ضوء التوقعات بأن يصل عدد المسافرين عبر "الطيران العماني" مع نهاية العام الحالي إلى أكثر من 1,8 مليون مسافر.

كسب ثقة العملاء

يحرص "الطيران العماني" على كسب ثقة ولاء عملائه من خلال توفير أفضل الخدمات، وكانت الشركة وقعت العديد من اتفاقات الرمز المشترك مع عدد من شركات الطيران وذلك بهدف ربط مسقط بالعديد من العواصم والبلدان العربية والعالمية والتسهيل على المسافرين على متن الخطوط العمانية التنقل ما بين تلك المدن والعواصم. ومؤخراً وقع "الطيران العماني" و"طيران الاتحاد الإماراتي" اتفاقية للمشاركة في برنامج للمسافر المتميز، ما يتيح تقديم ميزات هذا البرنامج لمسافري الناقلين على كافة رحلاتهما. ■



"الطيران العماني" و مرحلة تملك الطائرات

مسألة - الاقتصاد والأعمال

تتمتع سلطنة عُمان إنفاق نحو 3 مليارات دولار لتوسعة المطار الدولي الرئيسي في البلاد، فضلاً عن بناء 3 مطارات جديدة لتعزيز الحركة السياحية إلى السلطنة. وتوسع الشركة العمانية لخدمات الطيران "الطيران العماني" إلى مواكبة هذه الخطط والتطورات من خلال استراتيجية عمل تركز على تعزيز عملياتها الجوية نحو البلدان المصدرة للسياحة، الأمر الذي يتطلب من الشركة الاستثمار في الأسطول وشبكة المحطات وصولاً إلى الخدمات، في موازاة الدخول في تحالفات واتفاقيات تعاون مع المخططين الإقليميين لخوض لعبة المنافسة على مستويات أوسع.

يشير الرئيس التنفيذي لـ "الطيران العماني" زياد بن كريم الحرزي إلى أن الشركة تنفذ سياسة توسعية في ما يخص شبكة الخطوط. ويوضح أن أولى رحلات "الطيران العماني" إلى بانكوك انطلقت في شهر نوفمبر الماضي حسب ما خطط له بواقع 3 رحلات في الأسبوع. ويؤكد أن الناقل الوطني سيسهم في تدشين المزيد من الوجهات الجديدة وزيادة رحلاته والتوسع في نطاق شبكة محطاته كجزء من استراتيجية التي تتمثل في تدشين محطات جديدة خلال الفترة المقبلة لتشمل دمشق واليمن وكوالالمبور وجاكرتا وسنغافورة، فضلاً عن استحداث محطات إضافية إلى الهند وزيادة عدد الرحلات على بعض الخطوط القائمة. وكان "الطيران العماني" دشّن رحلاته المباشرة من مسقط إلى لندن عبر مطار غاتويك، لتكون أول رحلة مباشرة تربط السلطنة بأوروبا.

زمن الإيجار انتهى

يشرح الحرزي على أن العام 2008 سيكون العام الأخير في استئجار الطائرات، وابتداءً من العام 2009 ستنهض في الحصول على طائراتها الخاصة ببناء الأمر الذي سيدخل مرحلة نوعية في مستوى الخدمات التي يقدمها "الطيران العماني". والواقع أن الطائرات التي تمثّل بثرائها تعكس التزام الناقل الوطني للسلطنة تجاه مسافريه، خاصة أن تجهيزاتها تختلف بشكل كبير عن الطائرات الحالية، وستكون

ويؤكد هذه الاستراتيجية خطة لتوسيع أسطول الشركة والبالغ حالياً 15 طائرة بما فيها طائرات "إيه تي إل" المستأجرة. وبلغت الحرزي إلى أن هنالك 7 طائرات جديدة من طراز إيرباص A330 ستندمج إلى أسطول

الاتحاد للطيران و"الخطوط العربية السعودية" توقعان اتفاقية الرمز المشترك

وقعت "الاتحاد للطيران"، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، اتفاقية الرمز المشترك مع الخطوط العربية السعودية، بهدف تعزيز علاقات التعاون التجاري وتنمية وتطوير الحركة الجوية في مطار الملك فهد الدولي في الدمام، وإتفق الجانبان على مواصلة البحث لتوسيع الاتفاقية لتشمل لاحقاً نقاطاً أخرى جديدة.

وتنص الاتفاقية، التي بدأ العمل بها منتصف فبراير الماضي، على قيام السعودية بحجز مقاعد على جميع رحلات "الاتحاد للطيران" الجدولة بين الدمام وأبوظبي والبالغ عددها 13 رحلة (أسبوعياً).

ويقول نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والخدمات لدى "الاتحاد للطيران" غيرت بوفين: "إن هذا التعاون سيعزز بشكل كبير شبكة رحلاتنا وقدم للمسافرين المقيمين في المملكة العربية السعودية مقاصد أكثر تشملها شبكة "الاتحاد للطيران" التامة". ومن شأن هذه الاتفاقية أن تفعل التحالفات التنسيقية في صناعة النقل الجوي في المنطقة العربية، بهدف توفير الخدمات المناسبة للمسافرين وتقليص الفجوات التشغيلية عبر التعاون المشترك بين الناقلات. علماً أن الناقلتين، تشاركان حالياً في تحالف (أرابيسك)، التحالف العمري الأول من نوعه في مجال النقل الجوي. ويشار أيضاً إلى أن "الاتحاد للطيران" ترتبط حالياً بخمس اتفاقيات أخرى، تتحمل بالرمز المشترك، وذلك مع كل من SN Brussels Airlines، الخطوط الجوية السريالانكية، bmi، الخطوط الجوية المغربية، الخطوط الجوية الفلبينية، وMEA.

"الاتحاد للطيران" تفتتح مجمعا سكنيا لوظيفيها



أعلنت "الاتحاد للطيران" عن افتتاح مشروع سكني جديد على مقربة من مطار أبوظبي الدولي، من أجل المساهمة في إسكان موظفيها الذين يرتفع عددهم بشكل متزايد. وتم تطوير هذا المشروع بالشراكة مع شركة "الدلم العقارية"، التي تستولي إدارته. وقال الرئيس التنفيذي لـ "الاتحاد للطيران" جيمس موغن: "إن طريق العمل المشترك مع شركة الدلم العقارية، أصبح بمقدورنا توفير مشروع مجمع سكني ضخم "أبراج"، حيث يتم بناؤه وفق المعايير العالمية، كما يتخذ موقعا مثاليا على بعد بضع مئات من الأمتار عن مكان عمل موظفينا".

ويمنح لجمع أبراج استوحاها ما يزيد على ألف موظف، ولدى اكتماله في العام 2009، سيضم سوبرماركت وصالة رياضية مغلقة، إضافة إلى حمام للسباحة وغيرها من المرافق. وقال الرئيس التنفيذي لشركة "الدلم العقارية" رونالد باروت: "إن الدخول في علاقة شراكة مع الشركات الرائدة في أبوظبي لدعم تطور مستقبل هذه الإمارة، يعتبر من المكونات الأساسية لنجاحنا حتى الآن، وسيبقى هذا التزامنا نحو المستقبل".

"الخطوط الجوية الجزائرية" تشتري 11 طائرة جديدة

أعلن المدير العام لشركة "الخطوط الجوية الجزائرية" عبد الناصر حاج رابية أن الشركة ستقوم بشراء 11 طائرة جديدة بقيمة 722 مليون دولار خلال السنوات الست المقبلة.

وأوضح رابية، في ختام جلسات عمل عقدتها "الخطوط الجوية الجزائرية" مؤخرا في العاصمة الجزائرية، أن الشركة تعمل على وضع خطة لتحديث قطاع الطيران في الجزائر على كل المستويات، خاصة في مجال تطوير الخدمات. وقال إن الطائرات الجديدة التي تنوي الشركة شراؤها تأتي بعد شراؤها 28 طائرة في الفترة الممتدة ما بين العامين 2000 و2007.

"الملاحة العربية المتحدة" تتسلم السفينة "حتا"

تسلمت شركة "الملاحة العربية المتحدة" سفينةها الخالصة "حتا" في مدينة أربلسان الكورية، بحضور عضوي مجلس إدارة الشركة سالم الزعبي وجاسم راشد الطاموسي، وكانت الشركة تعاهدت مع "هنداي للصناعات القليلة" على بناء 8 سفن من الجيل الحديث للملاحة، علماً أن "حتا" التي تحمل علم دولة الإمارات، تمزج بالسرعة والوفاء في استهلاك الوقود وتبلغ سعنها 6919 حاوية نمطية. وتلتحق "السفينة" "حتا"، بالأولى "الصفحة" للعمل على نقل الحاويات بين آسيا وأوروبا.

"منارة للاستثمارات" تتملك 21 في المئة في طيران "إيه.سي.تي" التركية

أعلنت شركة "منارة للاستثمارات" عن تملكها 21 في المئة من شركة طيران "إيه.سي.تي" لنقل البضائع التي تخفف من إسطنبول مقراً لها. وتعتبر "منارة" أداة استثمار أنشئت حديثاً من قبل أربع مجموعات أعمال سعودية. وقال ممثل "منارة" أنبيل أحمد أن "إيه.سي.تي" هي أفضل خيار للاستفادة من الفرص الناشئة، فطائرم إدارتها يتميز بخبرة كبيرة، وهي تعمل على توفير خدمات شحن جوي بأفضل المستويات العالمية للبلدان التي تشهد نمواً اقتصادياً سريعاً، موقعا أن تصبح "إيه.سي.تي" من أكبر الشركات الدولية والإقليمية في مجال نشاطها. وأعتبر بافور كيزمهي من "إيه.سي.تي" أن هذه المشاركة الجديدة تنوع من قاعدة مساهمي الشركة ما يحسن فلسفتها من مذ الجسور بين الثقافات، تماماً كما تقوم بمدينة إسطنبول التي تجمع بين قارتين. وقال: "نحن في غاية السعادة بمشاركتنا مع مجموعة ذات رؤية متميزة مثل "منارة".

"سوزوكي" تنتج 26 مليون سيارة في 2007



أعلنت "سوزوكي موتورز كوربوريشن"، عن تحقيقها معدلات نمو عالية في حجم الإنتاج في العام 2007، وللصناعة الخامسة على التوالي، بلغت نسبتها 11 في المئة، وارتفعت مبيعاتها بنسبة 9 في المئة، ووصل إنتاج "سوزوكي" خلال العام الماضي نحو 2,6 مليون سيارة.

وقال نائب مدير الموظفين لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة تسويق السيارات في "سوزوكي" تومويوكي شيمازاكي إن مبيعات الشركة وصلت إلى نحو 1,4 مليون سيارة في الأسواق الخارجية خلال العام الماضي، في حين حقق الإنتاج المحلي زيادة بنسبة 1 في المئة ليتخطى 1,2 مليون سيارة. ولتحقيق هدفها المتمثل بإنتاج 3 ملايين سيارة بحلول العام 2010، تخطط "سوزوكي" لزيادة إنتاجها بنسبة 8 في المئة خلال العام الحالي وزيادة سنوية في مبيعاتها بنسبة 8,5 في المئة في غضون العامين المقبلين.

وتأتي معدلات الإنتاج الجيدة لشركة "سوزوكي" نتيجة الطلب العالمي القوي على مجموعة سياراتها المتنوعة التي لاقت نجاحاً كبيراً في أسواق الشرق الأوسط، والتي تتضمن الطرازات "غراندي فيتارا" (Grand Vitara)، "سويت" (Swift)، "الغو" (Alto) و"آس" (كس 4 (SX4).

كاين جي تي أس من "بورشه"



عززت "بورشه" تشكيلة طرازاتها في أسواق المنطقة والسوق السعودية بطرحها لطراز كاين جي تي أس Cayenne GTS الجديد، وقد زود بمحرك قوته 405 أحصنة عند 6500 دورة في الدقيقة، بينما يبلغ مستوى العزم الأقصى 500 نيوتن/ متر عند حدود 3500 دورة في الدقيقة، ويكته التسارع من صفر إلى 100 كلم/ س خلال 6,1 ثوان.

ويتميز تصميم كاين جي تي أس بشخصيته الرياضية، حيث المقدمة والمؤخرة مشابهتان لطراز كاين توربو، بينما تسهم أقواس العجلة المتسعة نحو الخارج بنحو 14 ملم إضافة إلى العجلات القياسية من الأنتيوم حجم 21 إنشاً والإطارات الرياضية، في جعل السيارة تبدو أكثر قوة ورهبة. وتتوفر السيارة بلونين جديدين مخصصين لهذا الطراز هما جي تي أس الأحمر ونوردريك الذهبي اللعدي.

المدير الإداري لشركة "بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا" ديش بابكي اعتبر أن الطراز الجديد من "كاين" متميز للغاية، فهو سيارة رياضية متعددة الاستخدام تتمتع بمزيد من القوة والشكل الرائع.

و"كاين جي تي أس" يتميز عن باقي السيارات الأخرى ضمن فئته.

وأمر ب مدير عام "بورشه" في المملكة العربية السعودية في شركة "ساماكو" نيفيد ملني عن فئته "إن العملاء سوف يقبلون بشكل كبير على طراز كاين جي تي أس الجديد لأنه يتمتع بالزايا والخصائص الرياضية العالية التي يمكن أن تتوافر فقط ضمن مجموعة سيارات "بورشه".

"رولز رويس" تكشف عن فانتوم كوبيه



أعلنت "رولز رويس" أنها ستكشف عن سيارة Phantom الجديدة في المعرض العالي للسيارات في جنيف، الذي سيعقد في بداية شهر مارس الحالي.

وقد حافظت "رولز رويس" في طرازها الجديد، الذي سيتم إنتاجه في مصنع الشركة في كودوود Goodwood في صيف العام الحالي، على السمات العريقة لعلامة "رولز رويس". ويتم تزويدها بمحرك V12، سعة 6,75 ليترات، يوفر قوة 453 حصاناً وعزم 720

نيوتن/ متر. ويصنع الهيكل من الألومنيوم مطور صلب وخفيف الوزن، ويتطلب ذلك 130 متراً من الألمنيوم الذي تم تصنيعه ولحامه يدوياً. وتجمع هذه السيارة بين الرشاقة والسرعة والرفاهية وإطلالتها الانسيابية الطويلة وهدوئها المطلق.

كبير المصممين في "رولز رويس" آييان هامبرون قال إن التركيز في عملية تصميم الكوبيه انصب على عامل الديناميكية، وعلى الإرت العريق للشركة، سواء من ناحية الظاهر أو من ناحية اللونة وسلاسة القيادة، وذلك عبر إدخال تعديلات هندسية مبتكرة.



عبدو سويدان يونس، جيل نورمان (إلى يمينه) وتورو هاسيغافو

"نيسان" الأولى في لبنان للسنة الثالثة

حققت "شركة رسامتي يونس للسيارات" (RYMCO)، موزع سيارات نيسان في لبنان، المركز الأول في حجم مبيعات السيارات في لبنان، للعام الثالث على التوالي.

وأشار نائب رئيس شركة "نيسان للسيارات" جيل نورمان خلال حفل أقيم في مقر "نيسان الشرق الأوسط" في دبي، احتفاءً بهذا النجاح، إلى أن نتائج مبيعات "نيسان" في لبنان تحقق إنجازاً كبيراً، في ظل النمو اللافت الذي تشهده المنطقة، وتحقيق أهداف "نيسان" قبل الموعد المحدد وتجاوزها للتوقعات للرسم.

وقال المدير العام للتقنيدي شركة "ريموكو" عبدو سويدان، تعليقاً على فوز شركته بجائزة المركز الأول، "إنجازنا دالة على ثقتنا بعلامة "نيسان" التجارية وتوجهها الصائب. فلدنيا سيارات رائعة لبيعها وصيانتها، وفعل التحدي، وفعل المركز الأول في المبيعات، والمركز الثاني لم يكن خياراً لنا على الإطلاق".

وأشار إلى أن السوق اللبنانية سوقاً تنافسية، وإن "نيسان" كانت في العام 2004 في المرتبة الثانية، وفي العام 2005 حازت المركز الأول. وقد أعيد الإنجاز في العامين 2006 و2007 حيث استحوذت على حصة 19 في المئة.

وتتوقع "نيسان الشرق الأوسط" أن تسجل مبيعات السيارات في المناطق التي تغطيها نمواً لافتاً في السنة المالية 2007 (أبريل 2007 - مارس 2008). وفي هذا السياق، قال مدير عام "نيسان الشرق الأوسط" تورو هاسيغافو: "تفقت" نيسان الشرق الأوسط" أن تصل مبيعات الفرع في مناطقها في السنة المالية 2007 (أبريل 2007 - مارس 2008) إلى 184 ألف سيارة، ما يمثل نمواً بنسبة 35 في المئة، مقارنة بالسنة المالية الماضية.

نمو مبيعات "أودي الشرق الأوسط" في المئة خلال العام 2007



أعلنت "أودي الشرق الأوسط" عن تحقيق مبيعات قياسية خلال العام 2007، وصلت إلى 6380 وحدة، بزيادة 38,2 في المئة، مقارنة بالعام 2006. كما سجلت أرباحاً قياسية في العام نفسه في أسواق رئيسية شملت كلاً من الأردن (266,9 في المئة)، الكويت (76,7 في المئة) ودمبي (52,4 في المئة).

وتعزز "أودي" النمو المطرد لحجم مبيعاتها خلال العام المنصرم في منطقة الشرق الأوسط وعلى مستوى العالم، إلى مجموعة طرازاتها المتميزة التي تشمل طرازات A8، A6، A4، TT كوبيه ورويدر، وطرازات الفئة S، وأودي R8، التي تم طرحها في أسواق المنطقة خلال شهر سبتمبر 2007، وQ7 الرياضية متعددة الاستخدام، التي حققت مبيعاتها نمواً نسبته (97,9 في المئة) في المنطقة.

والجدير بالذكر أن شركة "AUDI AG" الأم تعزز استثمارها ما يقارب 1,5 مليار دولار ما بين العامين 2008 و2012، إذ تم تخصيص ما قيمته 1,9 مليار دولار من المبلغ الإجمالي لتطوير منتج "أودي". وتعكف الشركة على استثمار مبلغ ثابت كل عام بقيمة 3 مليارات دولار لتطوير المنتج ولتحقق الشركة هدفها وهو أن تصبح أكثر الشركات المصنعة للسيارات نجاحاً على مستوى العالم بحلول العام 2015.

معرضان جديداً لـ"إيسوزو" في أبو ظبي والعين

أعلنت شركة "جنافكو" (GENAVCO)، الشركة العاملة للملاحة والتجارة، والموزع الحصري لسيارات إيسوزو (ISUZU) في الإمارات، عن افتتاح معرضين، الأول في منطقة المصنع الصناعية في أبوظبي، والثاني في شارع الصناعية في مدينة العين. حيث سيتم فيها عرض مجموعة من شاحنات "إيسوزو".

حضر حفل افتتاح هذين المعرضين كبار مسؤولي شركتي "إيسوزو" و"جنافكو"، بينهم شينغزو موتشيزوكي، ويوشيفومي

كومورا، من شركة "إيسوزو موتورز" (ISUZU Motors)، وشريف خالد، وأسامة عكاشة، ووليد أسماعيل، من شركة "جنافكو".

واعتبر موتشيزوكي، رئيس عمليات "إيسوزو" في تايلاند، أن الإمارات هي واحدة من أهم أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركة "إيسوزو". وقال إن النمو الحاصل في السنوات الأخيرة انعكس إيجاباً على قطاع النقل مما زاد من معدلات الطلب على الشاحنات الثقيلة والمتوسطة.

وقال رئيس شركة "جنافكو" شريف خالد إن افتتاح المعرضين جاء نتيجة لتزايد الطلب على شاحنات "إيسوزو" الخفيفة والثقيلة في الإمارات، خاصة في العاصمة أبوظبي، والذي ساهم فيه النمو الاقتصادي الكبير في الإمارات، وانعكاسه الإيجابي على قطاع النقل.



TAGHEUER

تقدّم Aquaracer Caliber S

أعلنت TAGHEUER عن إطلاقها ساعات Aquaracer Caliber لمحبي الساعات الأنيقة في الشرق الأوسط.

تعمل الساعة الجديدة بحركة الكرونوغراف كوارتز، وهي تمتاز بقدرتها على مقاومة الماء حتى عمق 300 متر. كما تتمتع الساعة بمقاومتها للخدش من خلال الكريستال السفيري.

صمم إطارها من الأنيوم على شكل إطار لوحة القيادة في السيارات، وسوارها من الفولاذ.

تتوفر الساعة الجديدة بميناء لزرّق أو رمادي داكن مع أرقام سهلة القراءة، ويقع مؤشر الساعات والدقائق والثواني في مركز الساعة، ويمكن بواسطة تاجها الدخول إلى الكرونوغراف بضغطة مرة واحدة.

Rado تحيي

Ceramica Chronograph

أرادت دار "رادو" (Rado) الاحتفال بالمستقبل من خلال إعادة إحياء أول ساعة صنعتها بتصميم جديد وبكمية محدودة، ويتوفر هذا الطراز في خمس درجات من الألوان ما بين الأبيض والذهبي القرنفي. وتحتل الموديلات الخمسة من سيراميكا كرونوغراف Ceramica Chronograph، والتي يقتصر كل موديل منها على خمس قطع فقط، ببداية تعاون "رادو" مع المصمم جاسبر موريسون. وتعتمد الدار طرح هذه الساعة بعلبة جديدة في العام 2008، وإصدار ساعة جديدة في العام 2009.

يمتاز الإصدار المحدود بمواثي وأبعاد جديدة، فالعادات الثلاثة تبدو وكأنها ثلاث نجوم رقيقة وعشوائية بعد إعادة تصميمها وتطعيمها بالذهب ككل تفاصيل البناء. أما مؤشرات الدقائق فتشكل مربعا يميل للإستدارة، كما تم تطوير السيراميك من حيث المظهر والألوان المكثفة مما يضفي تناقضا مثيرا مع بريق الذهب ولعان الكريستال الأسود المكسو بالمعدن.

صنعت علبة هذه المجموعة من الجلد الأسود وتحتوي على الرمز الكيميائي الذي يمثل خليط الذهب حيث طبع طبعا حوالياً على سطح العلبة.



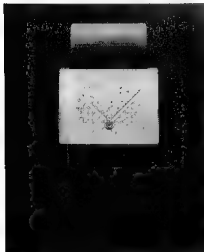
"PIAGET"

تقدّم مجموعة لايملايت

قدمت "دار بياجيه" (PIAGET) مجموعة لايملايت. تمتاز الساعة بعلبتها المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصعة بـ 314 ماسة زنة 5,1 قيراط تقريبا، وحجر من الياقوت زنة 0,1 قيراط.

مبنياؤها من عرق اللؤلؤ الأبيض المرصع بـ 12 ماسة زنتها نحو 0,03 قيراط وهي تعمل بحركة كوارتز بياجيه 56P. سوارها من الساتان الأسود مع مشبك قابل للطّي من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصع بـ 50 ماسة زنتها نحو 0,5 قيراط.

ومن ضمن مجموعة لايملايت ساعة Love Letter التي تتضمن العديد من المزاي وأبرزها توافرها مزينة بجلد السمك أو مرصعة بالماس، والتي بمجرد فتح الغطاء تخرج رسالة حب في شكل ميناء باللون الأسود أو عرق اللؤلؤ منمّقا بـ 12 ماسة. يمكن لاختيار أي عبارة حب وإسراجها في هذه الساعة.



Vacheron Constantin

تكريم المواهب في دبي

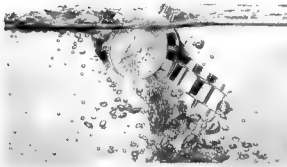


من اليمين: خوان كارلوس ثوريس، إبراهيم عبد الله محمد بقدان الجائزة لأحد الملتزمين

كرمت "دار فاشرون كونستانتين" الفائزين بمسابقة "فاشرون كونستانتين للمواهب الواعدة 2007" خلال حفل خاص بالمناسبة في الجامعة الأميركية في دبي حضره الأمين العام للهيئة العامة لرعاية شؤون الشباب والرياضة ممثلاً وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع في دولة الإمارات إبراهيم عبد الله محمد والرئيس التنفيذي لـ "دار فاشرون كونستانتين" خوان كارلوس ثوريس.

وقال عبد الله: "تجسد مبادرة 'فاشرون كونستانتين' مستوى الوعي والرقي الذي تتمتع به المؤسسات المختلفة للمجتمع المدني من حيث الاهتمام بالشأن الثقافي والعمل على إحياء مفهوم الجمال في النفس البشرية".

أما ثوريس فقال: "تشكل مسابقة 'فاشرون كونستانتين' الضعيرة للمواهب الواعدة" جزءاً مهماً من رسالة الدار في تدريب جيل الشباب وصقل مهاراته ومواهبه. فالدار تهدف إلى خلق التحدي ومكافأة المواهب الأفضل ومتابعة مشاريعهم وتطويرها".



ساعاتها، فضلاً عن شكل العقارب المضيئة الجديدة واستخدام اللون الأزرق.

صنعت الطرازات الثلاثة من مجموعة "ماستر كومبريسور دايفينغ" من التيتانيوم الخفيف وشديد المقاومة بدرجة 5 و هو مصقول بالساتن لتخفيف البريق تحت المياه.



JAEGER- LECOULTRE

تطرح

Master Compressor Diving

تقدم دار JAEGER- LECOULTRE 3 طرازات من Master Compressor ساعة الغطس ذات الخصائص المميزة.

تتضمن هذه الساعات على صممت خصيصاً لتقاوم ضغط المياه حتى عمق ألف متر بالإضافة إلى مقياس للعمق. وتعتبر ساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ برو جيوجرافيك" النجمة للمشعة ضمن مجموعة ساعات الغطس، يبلغ قطرها 46,3 ملم وترفق بمقياس ميكانيكي لعمق المياه. أما ساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ جي أم تي" وساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ كرونوغراف" فيبلغ قطر كل منهما 44 ملم.

تتميز ساعات "ماستر كومبريسور دايفينغ" الخاصة بالمحترفين بإطارها المخصص للغطس والذي يظهر تفاصيل جمالية وتقنية متطورة للغاية، إضافة إلى أرقامها الكبيرة جداً ومؤشرات

ZENITH

تقدم ساعة ChronoMaster T

طرحت ZENITH مجموعة من الساعات من بينها ساعة ChronoMaster T.

تمتاز هذه الساعة بحركة الكرونوغراف الأوتوماتيكي كاليبر B1 Primero 4021 المولدة من 248 مكوناً. وهي تتمتع بطاقة تخزين الوقت تزيد على 50 ساعة.

إطار الساعة من الأستاناس ستيل بقطر 40 ملم وزجاجة من الكريستال السيفيري المقاوم للعلاج ضد انعكاسات الضوء، مع فتحة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تمتاز بميناؤها الأسود الخالص، أو اللبني أو الأبيض وللفتوح عند الساعة 10 لإظهار قلب الكاليبر. مؤشرات الساعات بالأحرف الرومانية من الروديوم والعقارب من الروديوم أو الروتينيوم.

تتوافر هذه الساعة بسوار من الجلد الأبيض أو البني أو الأسود المقطع مع إبريزم ثلاثي الطي يحمل نجمة Zenith.

"بيت التمويل الخليجي" يدعم إصدار كتاب "موزاييك" في البحرين

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن رعايته لكتاب "موزاييك" لـد. علي حسن فولاد. والكتاب رسالة دكتوراه أعدها المؤلف حول دور الحرف اليدوية في التنمية السياحية والاقتصادية في مملكة البحرين.

ويضمن الكتاب توثيقاً شاملاً للمهارات الفريدة التي تم نقلها عبر الأجيال ومدى قدرتها على المساهمة حالياً ومستقبلياً في الاقتصاد البحريني. وقال رئيس الخزينة في "بيت التمويل الخليجي" محمد المقبل: "بيت التمويل الخليجي" يشعرون بارتباط شديد بتاريخ هذا البلد، وما يحمله من قيم فاضلة لا تزال مرتبطة بحاضرنا المعاصر.

أما فولاد فقال: "يشاركني "بيت التمويل الخليجي" رغبتي في عرض قرون من المهارة والموهبة في صناعة الحرف اليدوية البحرينية. لقد شاركوني في اعتقادي أن نقل وتوثيق تاريخ البحرين وإنجازاتها الثقافية إلى تاريخنا المعاصر هي مسؤولية مهمة."



من اليسار: محمد المقبل، وزير الصناعة والتجارة البحريني
د. حسن فخر، د. علي فولاد



من حفل تسلم الجوائز

فيليب سكافه، ولديبر الإقليمي لـ"جي سي أي الشرق الأوسط" غريغ ويكستيد ومدير عام "جئة داون المفقودة" بول بلانت ورئيس دائرة للمبيعات والتسويق فيها محمد علي، إلى جانب أكثر من 600 مدعو من كبار مدراء التسويق والدعاية والإعلان والعلاقات العامة والإعلام في المنطقة.

معرض فني لـ "جيه بي مورغان" في "مركز دبي المالي العالمي"

أعلنت "جيه بي مورغان" (JP Morgan) عن عرض نخبة من الأعمال الفنية من مجموعتها "جيه بي مورغان تشايس آرث كولكشن" في معرض خاص ستقيم بالتعاون مع "مركز دبي المالي العالمي" بين 10 مارس الحالي وأغاية الأول من مايو 2008.

سيضم المعرض، الذي يحمل اسم "مجموعة رؤى"، 70 عملاً فنياً حديثاً ومعاصراً لفنانين بارزين من القرن العشرين، وسيقام في قاعة الامباير في "مركز دبي المالي العالمي". وقال الرئيس التنفيذي لـ"جيه بي مورغان" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا غسان عبيد الكريم: "سيكون عرض الأعمال الفنية "مجموعة رؤى" فرصة فريدة أمام الجمهور لمساهمة العديد من الأعمال الفنية العظيمة من "مجموعة جي بي مورغان تشايس آرث كولكشن".

واعتبر محافظ "مركز دبي المالي العالمي" د. عمر محمد أحمد بن سليمان أن هذا المعرض يلقي الضوء على التزامنا المشترك بالعمل على التكامل بين الفن والثقافة داخل بيئة أعمال تتسم بالحيوية في المركز.

"جي سي أي الشرق الأوسط" تفوز بجائزة "GEMAS 2008"

فازت وكالة "جي سي أي الشرق الأوسط للعلاقات العامة" بجائزة GEMAS 2008 التي تمنحها "جي إم آر" للتسويق العربي، وذلك عن أفضل استخدام للعلاقات العامة التي وظفت في مشروع إطلاق حملة منتج "جئة داون المفقودة" في البحرين. أقيم حفل توزيع الجوائز في مدينة الجيميرة بحضور الرئيس التنفيذي لـ Grey World Wide الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

"حبر يوم الحب" من MONTBLANC

طرحت MONTBLANC حبر يوم الحب "الخاص المعطر بالروائح الزكية للزفة الأولى في أسواق المنطقة، وذلك بمناسبة "يوم الحب". وقال مدير الشركة جو النحاس: "حرصت الشركة على إنتاج الحبر المعطر الخاص بحبتي للمحبيين إضفاء رونق من خلال الرسائل والكتابات الخاصة التي يقومون بها خلال هذا اليوم، وأردنا بذلك إدخال تغيير حول تقليد الهدايا التي انحصرت لمدة طويلة بالزهور". ويتوفر "حبر يوم الحب" في زجاجة أنيقة بالإضافة إلى عبوة الكارتريج الخاصة التي تحوي على ست وحدات.



Allure Homme Edition Blanche



يجتسد عطر Chanel الجديد للرجال Allure Homme Edition Blanche قوة الروح الخلاقة سواء برائحته كعطر مركز Eau de Toilette أو من خلال تصميم زجاجته التي تجمع بين الأبيض القطبي والبرونز الشمسي. توازن كامل بين الأنافة والفراغة الحقيقية يميز هذه المجموعة المهداة إلى هوة الفن، والأشياء الجميلة.

عادل الشيراوي



عُيِّنَتْه "ديبي العالمية" نائباً لرئيس "استثمار العمالية"، الصناعات الاستثمارية للشركة.

والى مسؤولياته الجديدة، سيبسّم في منصبه كمكوّن في مجلس إدارة "تمويل".

وكان الشيراوي شغل، قبل انضمامه الى تمويل، مناصب عدة في مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة من بينها المدير التنفيذي، كما شغل منصب المدير العام للمساعد للشؤون المالية والإدارية ومدير قسم تكنولوجيا المعلومات في دائرة الموانئ والجمارك في دبي. وتمت مؤخرًا تسمية الشيراوي واحداً من أبرز 25 قاديًا شاباً عالمياً من الشرق الأوسط للعام 2007 من قِبَل "المنتدى الاقتصادي العالمي".

خالد عبد المجمع



عُيِّنَتْه "شركة منتجات الانديوم للحدودة" ("الوبكو")، ومقرّها الرئيسي الدمام، مديراً عاماً لها.

يتمتع عبد المجمع بخبرة واسعة في إدارة الشركات، حيث سبق أن شغل العديد من الوظائف القيادية في شركات محلية وعالمية، مثل: "شركة بروكتر آند غامبل"، و"شركة بيبسيكو العالمية"، و"شركة جهينة" في العديد من بلدان الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيطاليا.

محمد جاسم الجاسم

أعلنت "شركة الخزنة للتأمين" عن ترقيته من رئيس تشغيلي إلى منصب المدير العام. ويحمل الجاسم ماجستيراً في إدارة الأعمال وإدارة الرعاية الصحية من الولايات المتحدة الأميركية، وهو عضو في عدد من الجمعيات الدولية أبرزها "الجمعية الأميركية لإدارة المستشفيات والتغذيين الصحيين" و"الجمعية الدولية للعلاقات العامة"، وهو حالياً عضو في "الجمعية البحرينية للتدريب والتأمين".

خالد الطراونة

عُيِّنَتْه "الشركة العربية لصناعة الإسمنت الأبيض" مديراً عاماً لها. وشغل الطراونة منصب مدير التخطيط الإقليمي في "وزارة التخطيط والتعاون

الدولي" في الأردن، كما أشرف على إنشاء مديرية التنمية المحلية فيها. وتدرّج قبل ذلك، في عدد من الوظائف ذات الصلة بموضوع التخطيط، منها وظيفة مخطط إقليمي في "وزارة الشؤون البلدية والقروية والبيئة"، ومخطط مدن في سلطة إقليم العقبة، كما عمل مع فريق التخطيط لولاية جنوب كاليفورنيا - الولايات المتحدة، وترأس قسم الدراسات الإقليمية والحضرية في "وزارة التخطيط". ويحمل الطراونة شهادة الماجستير في التخطيط من جامعة جنوب كاليفورنيا - الولايات المتحدة الأميركية، إضافة إلى شهادة الدكتوروس في هندسة تخطيط المدن.

أنثرو دارفشل



عُيِّنَتْه "فنادق ومتجعات فورسيزونز" مديراً لـ "فندق فورسيزونز الرياض".

ويتمتع دارفشل بخبرة تربو على 25 عاماً في مجال الضيافة العالمية، وهو قدم إلى الرياض من "فندق فورسيزونز الدوحة"، حيث أمضى 3 سنوات مديراً للأغذية والمشروبات فيه. وقبل ذلك تولى منصب مدير الأغذية والمشروبات لـ "مجموعة بارك حياة" وإنتروكتيفنتال في عدد من العواصم الكبرى بدءاً من سيدني وحتى هونغ كونغ وستغافورة.

ميشيل غوينز

عُيِّنَتْها "شركة جوبنير نتوروكس" في منصب الرئيسة التنفيذية للمعلومات. وتمتلك غوينز خبرة مهنية تمتد أكثر من 25 عاماً، عملت خلالها في "شركة أتش بي" حيث شغلت فيها مناصب تنفيذية عدة، كان آخرها منصب الرئيسة التنفيذية للمعلومات لدى مجموعة التصوير والطباعة في "أتش بي".



محمد سيف المزروعى عُيِّنَتْه "شركة رويال جت" رئيساً لقسم العمليات الجوية التشغيلية.

ويتمتع المزروعى بخبرة تتجاوز 25 عاماً شملت مناصب ومهاماً في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، كما عمل مع "الطيران الاسيري"، "طيران الخليج" و"الطيران العماني".

حمزة تقي

عُيِّنَتْه "الوطنية للاتصالات" مديراً لإدارة التسويق فيها. ويتضمّن عمله خبرات عريقة في التسويق قاما له مع خبرات عريقة في استراتيجيات التسويق، حيث يحل تاريخه المهني بالعديد من الإنجازات والنجاحات. وقبل انضمامه إلى الشركة، شغل تقي منصب مساعد المدير العام في "شركة المستقبل للاتصالات" (FCC)، وهو يحمل إجازة في علوم الهندسة الكهربائية.

عاصم العلي

عُيِّنَتْه "مصرف دبي" مديراً للموارد البشرية لديه. وقبل ذلك، عمل العلي في "أكاديمية اتصالات"، حيث تدرّج في مناصب عدة فيها، كان آخرها منصب مدير المبيعات والتسويق، وكان عمل قبل ذلك لمدة 5 سنوات عضواً في فريق تخطيط وتطوير القوى العاملة في "شركة أبو ظبي لتسليم الغاز الحدودية" (أذغال).



شنتال بوضاهر نجم عُيِّنَتْها مجموعة فنادق روتانا" مديرة للتسويق والمبيعات في "فندق جينيرور روتانا" بيروت.

وتتمتع بوضاهر بخبرة تزيد على 11 سنة في قطاع الضيافة، حيث أمضت معظمها مع "مجموعة إنتروكتيفنتال"، وشغلت منصب مساعدة لمدير المبيعات في "فندق لوفندوم إنتروكتيفنتال بيروت" خلال السنتين الأخيرتين.



كيفن كولمان تمّ تعيينه من قِبَل مجموعة الضيافة العالمية جيميرا نائباً لرئيس التسويق الاستراتيجي في المجموعة.

ويحمل كولمان شهادة الدكتوروس في إدارة الأعمال والتسويق من جامعة A&M في ولاية تكساس الأميركية، وكان قد شغل سابقاً منصب نائب رئيس التسويق الاستراتيجي في "مجموعة فنادق إنتروكتيفنتال" في أتلانتا - ولاية جورجيا، إضافة إلى عمله مع "مجموعة فنادق Accore" الفرنسية.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Amaal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Carle St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH

P.O. BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nasser Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH

Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr., Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 566 2 651 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O. BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O. BOX: 23055
SARAT 1300 KUWAIT
TEL: + 965 2400552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2400553

QATAR

office # 16 Bin Tower center,
TV roundsboul, Doha, Qatar
P.O. BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4873442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: rasid.chehab@iktissad.com

TURKEY

L. E. MURAT EFE
EMILAR BANKASI BLOKORI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vtd2@wanadoo.fr

JAPAN

SHIKANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-15-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
8155, 2nd Floor, Centropoint,
Lebuhr Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 0923
FAX: + 603 7729 7115
Email: sheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUIN CO.
KRASNOKHOLMOKAYA NABREZHNAJA
DOM LUIS, Apt. 132
101712 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 361 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDPOA BLDG
145, DANGLU-DONG
CHONONO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
TEL: + 82-2 739 7941
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
ORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8336
E-MAIL: beeston@publicitas.com

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 9408
FAX: + 1 212 797 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
85 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ADDAX BANK	57
- AGILITY	99
- AIWA ICT FORUM	149
- AL BUSTAN RESIDENCE	137
- AL QUDRA HOLDING	7
- ARAB BANK	85
- ARAB ECONOMIC FORUM	145
- TURKISH - ARAB ECONOMIC FORUM	123
- ARAMEX INTERNATIONAL	155
- AUDI CARS	10-11
- BAHRAIN INTN'L CIRCUIT	29
- BANK OF BEIRUT	111
- BANKMED	37
- BANQUE AUDI	109
- BLOM BANK	21
- BUPA	33
- CARTIER	OB
- CITADEL CAPITAL	105
- CITY SCAP ABU DHABI	143
- CONCORD WATCH	IFC
- CPC	35
- CREDIT SUISSE	13
- DHL	734#35,79
- DUBAI INDUSTRIAL CITY	23
- BAU D'YSSEY	49
- EMERSON	83
- EMIRATES HOTELS & RESORTS	91
- ETIHAD AIRWAYS	95
- FOUR SEASONS HOTELS	77
- FRANSABANK	113
- GIRARD PERREGAUX	55
- HUGO BOSS	15
- ITU TELECOM AFRICA	125
- JAFZA	71
- JAGUAR CARS	60-61
- KARTHAGO LE PALACE HOTEL	141
- LAND ROVER	26-27
- MAN INVESTMENTS	75
- MEA	159
- MEDGULF INSURANCE	133
- MOBILY	81
- NAKHEEL	"GF, 42-43"
- NESMA	117
- NISSAN	39
- OMAN ECONOMIC FORUM	151
- OMEGA	5
- PAN KINGDOM GROUP	121
- RAK PROPERTIES	65
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO.	135
- SHANGRI-LA HOTELS	53
- SHUAA CAPITAL	17
- SNA	115
- SNIC	131
- ST DUPONT	19
- STARWOOD/ FOUR POINTS	97
- SUZUKI	31
- TALAAT MOUSTAFA GROUP	IBC
- THE DIPLOMATIC CLUB	129
- UNITED HOLDINGS	45
- WAHA CAPITAL	73
- YEMEN INVESTMENT FORUM	139

Santos 100

Brushed stainless steel 43 mm case.
Self-winding mechanical movement,
Cartier calibre 049 (21 jewels,
28,800 vibrations per hour).
Screwed down polished steel bezel
assures water resistance
to 100 meters. Scratchproof
sapphire crystal. Alligator strap
with triple deployant buckle.



Cartier

www.cartier.com

بوتيك كارتيه: المملكة العربية السعودية الرياض: ساكس فيفت أفنيو - ٠١٢١١٢٤٥٠ - مجمع سنتريا، تقاطع شارع العليا العام وشارع التحلية - ٠١٤٦٢٦٩٥٩

يوجد أيضاً في: معارض الحصيني، باريس غاليري شارع العليا (الرياض) وتحلية (جدة)، معارض كوهجي (المنطقة الشرقية)